

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG

-----□□□-----



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ
XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG HÀN QUỐC
BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH
TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN NHẬT MY

MÃ SỐ SINH VIÊN: 2254050043

KHÓA HỌC: 2022 - 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG

-----□□□-----



KHOA KINH TẾ
BỘ MÔN LOGISTICS
VÀ QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ
XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG HÀN QUỐC
BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH
TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Phụng Trân

Sinh viên thực hiện: Nguyễn Nhật My

Mã số sinh viên: 2254050043

Khóa học: 2022 - 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

Đà Nẵng, ngày 19 tháng 01 năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 - 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên : Nguyễn Nhật My
- Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG HÀN QUỐC BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS”

3. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp

- Số liệu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong báo cáo hoạt động kinh doanh
- Số lượng về các hàng hóa xuất khẩu và các nhà cung cấp
- Số liệu về chứng từ

4. Các bảng biểu

- Các bảng biểu được đính kèm trong phụ lục

5. Cán bộ hướng dẫn

- ThS. Trần Phụng Trân

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 19/01/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 10/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất khẩu đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Những năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam liên tục tăng trưởng mạnh mẽ. Cụ thể, năm 2024 đạt khoảng 405,53 tỷ USD và đến năm 2025 đã tăng lên khoảng 475,04 tỷ USD, tăng 17% so với năm trước (*VnEconomy, 2026*). Điều này cho thấy xu hướng phát triển tích cực của hoạt động thương mại quốc tế, đồng thời kéo theo nhu cầu vận chuyển và giao nhận hàng hóa ngày càng gia tăng.

Bên cạnh đó, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam năm 2025 đã đạt mức kỷ lục khoảng 930 tỷ USD, tăng hơn 18% so với năm 2024 (*VnEconomy, 2026*). Đây là minh chứng rõ ràng cho sự mở rộng quy mô thương mại quốc tế và vai trò ngày càng quan trọng của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Sự tăng trưởng này đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành logistics phát triển mạnh mẽ, đồng thời đặt ra yêu cầu ngày càng cao về chất lượng và hiệu quả của hoạt động giao nhận hàng hóa.

Cùng với đó, ngành logistics Việt Nam đang duy trì tốc độ tăng trưởng trung bình khoảng 14%-16%/năm, tuy nhiên chi phí logistics vẫn còn chiếm tỷ trọng cao, khoảng 16%-20% GDP (*Bộ Công Thương, 2023; World Bank, 2023*). Điều này cho thấy việc tối ưu hóa và hoàn thiện quy trình logistics, đặc biệt là quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu, là yêu cầu cấp thiết đối với các doanh nghiệp.

Trong các phương thức vận tải quốc tế, vận tải hàng không ngày càng được ưa chuộng nhờ ưu điểm về tốc độ nhanh, độ an toàn cao và phù hợp với các mặt hàng có giá trị cao. Theo Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (*IATA*), vận tải hàng không chiếm khoảng 30%-35% giá trị thương mại toàn cầu, dù chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ về khối lượng hàng hóa. Điều này cho thấy vai trò quan trọng của phương thức vận tải này trong thương mại quốc tế hiện đại.

Ngoài ra, Hàn Quốc là một trong những đối tác thương mại lớn của Việt Nam, với kim ngạch thương mại song phương duy trì ở mức cao, khoảng 80 tỷ USD/năm (*Bộ Công Thương, 2023*). Sự phát triển mạnh mẽ của quan hệ thương mại giữa hai quốc gia kéo theo nhu cầu vận chuyển hàng hóa, đặc biệt là hàng lẻ, ngày càng gia tăng, mở ra nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức cho các doanh nghiệp logistics.

Tuy nhiên, trên thực tế, quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: thủ tục còn phức tạp, thời gian xử lý chưa tối ưu, sự phối hợp giữa các bộ phận chưa đồng bộ và việc ứng dụng công nghệ còn hạn chế. Những vấn đề này ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Xuất phát từ những vấn đề trên, cùng với quá trình thực tập và tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics, em nhận thấy việc nghiên cứu và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không là cần thiết và có ý nghĩa thực tiễn cao. Vì vậy, em đã lựa chọn đề tài: *“Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics”* làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Mục tiêu chung của đề tài là nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình, nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Để đạt được mục tiêu chung, đề tài tập trung thực hiện các mục tiêu cụ thể sau:

- Mục tiêu 1: Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động xuất khẩu, giao nhận hàng hóa và quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không.
- Mục tiêu 2: Phân tích và mô tả thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics.
- Mục tiêu 3: Đánh giá những ưu điểm, hạn chế trong quy trình giao nhận hàng lẻ của công ty.
- Mục tiêu 4: Xác định các nguyên nhân dẫn đến những hạn chế trong quy trình giao nhận, bao gồm cả yếu tố khách quan và chủ quan.
- Mục tiêu 5: Đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics.

Nội dung nghiên cứu tập trung vào các bước trong quy trình giao nhận, hệ thống chứng từ liên quan, sự phối hợp giữa các bộ phận và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả thực hiện quy trình.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Thứ nhất, về nội dung nghiên cứu: Đề tài tập trung phân tích quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không tại doanh nghiệp, từ khâu tiếp nhận đơn hàng,

xử lý chứng từ, khai báo hải quan đến vận chuyển và giao hàng. Đồng thời, đề tài đánh giá thực trạng, chỉ ra ưu điểm, hạn chế và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình.

Thứ hai, về thời gian: Đề tài sử dụng số liệu trong giai đoạn từ năm 2023 đến năm 2025, đồng thời tham khảo thêm một số thông tin cập nhật đến năm 2026 để đảm bảo tính phù hợp với thực tế hiện nay.

Thứ ba, về không gian nghiên cứu: Đề tài được thực hiện tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics, tập trung vào hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc, (Địa chỉ: 211 Trường Chinh, Phường An Khê, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam)

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện đề tài, sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau nhằm đảm bảo tính chính xác và khách quan của kết quả nghiên cứu, cụ thể như sau:

❖ *Thứ nhất, phương pháp thu thập dữ liệu:*

Đề tài sử dụng cả dữ liệu thứ cấp và dữ liệu sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ báo cáo hoạt động kinh doanh của công ty, tài liệu nội bộ, sách, báo, website chuyên ngành và các nghiên cứu liên quan. Bên cạnh đó, dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua quá trình thực tập, quan sát thực tế và trao đổi với nhân viên trong công ty.

❖ *Thứ hai, phương pháp phân tích và tổng hợp:*

Các dữ liệu thu thập được tiến hành chọn lọc, tổng hợp và phân tích nhằm làm rõ thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ tại doanh nghiệp. Từ đó rút ra nhận xét về ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của các vấn đề tồn tại.

❖ *Thứ ba, phương pháp so sánh và đánh giá:*

Đề tài sử dụng phương pháp so sánh giữa lý thuyết và thực tế áp dụng tại doanh nghiệp, đồng thời so sánh qua các giai đoạn khác nhau để đánh giá mức độ hiệu quả của quy trình giao nhận.

❖ *Thứ tư, phương pháp quan sát thực tế:*

Thông qua quá trình thực tập tại công ty, tác giả trực tiếp quan sát các bước trong quy trình giao nhận, từ đó có cái nhìn thực tế và khách quan hơn về hoạt động của doanh nghiệp.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, nội dung chính của khóa luận được chia thành 3 chương như sau:

- *Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không*

Chương này trình bày một cách hệ thống các vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, bao gồm các khái niệm cơ bản, đặc điểm, vai trò của hoạt động giao nhận trong thương mại quốc tế. Đồng thời, chương làm rõ nội dung quy trình

giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của quy trình, làm cơ sở cho việc phân tích thực trạng ở chương sau.

- Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics

Chương này tập trung giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics, bao gồm quá trình hình thành, lĩnh vực hoạt động và tình hình kinh doanh. Trên cơ sở đó, chương đi sâu phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu tại công ty, đánh giá các ưu điểm, hạn chế và xác định nguyên nhân của những tồn tại trong quá trình thực hiện.

- Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics

Dựa trên cơ sở lý luận và kết quả phân tích thực trạng, chương này đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty. Các giải pháp hướng đến nâng cao hiệu quả hoạt động, tối ưu hóa thời gian, chi phí và tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài ***“Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics”***, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã tận tình giảng dạy, truyền đạt những kiến thức quý báu trong suốt quá trình học tập. Những kiến thức nền tảng về logistics, xuất nhập khẩu và vận tải quốc tế là cơ sở quan trọng giúp em có thể vận dụng vào quá trình nghiên cứu và thực hiện khóa luận.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến cô Trần Phụng Trân - giảng viên hướng dẫn, người đã tận tình định hướng, góp ý và theo sát em trong suốt quá trình thực hiện đề tài. Sự hướng dẫn nghiêm túc và những nhận xét chuyên môn sâu sắc của cô đã giúp em hoàn thiện bài khóa luận một cách logic và khoa học hơn.

Em cũng xin trân trọng cảm ơn Ban lãnh đạo cùng toàn thể anh chị nhân viên Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics đã tạo điều kiện thuận lợi để em được thực tập và tiếp cận thực tế quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến chị Đặng Tường Vy - Trưởng bộ phận chứng từ của công ty, người đã trực tiếp hướng dẫn, chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn và hỗ trợ em trong quá trình tìm hiểu nghiệp vụ, xử lý chứng từ và thu thập thông tin phục vụ cho đề tài.

Những kiến thức và kinh nghiệm thực tế mà em học hỏi được trong thời gian thực tập là hành trang quý báu giúp em hoàn thành khóa luận cũng như chuẩn bị tốt hơn cho công việc trong tương lai.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng cùng Ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics luôn dồi dào sức khỏe, thành công trong công việc và ngày càng phát triển bền vững.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Nhật My

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	i
1. Tính cấp thiết của đề tài	i
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	ii
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	ii
4. Phương pháp nghiên cứu.....	iii
5. Kết cấu khóa luận.....	iii
LỜI CẢM ƠN	v
DANH MỤC BẢNG BIỂU	xi
DANH MỤC SƠ ĐỒ	xi
DANH MỤC HÌNH ẢNH	xi
DANH MỤC VIẾT TẮT.....	xiii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG	1
1.1. Khái quát về giao nhận hàng hóa xuất khẩu và vận chuyển hàng lễ	1
1.1.1. Khái quát về xuất khẩu hàng hóa.....	1
1.1.1.1. Khái niệm xuất khẩu hàng hóa	1
1.1.1.2. Đặc điểm của hoạt động xuất khẩu hàng hóa	1
1.1.1.3. Vai trò của hoạt động xuất khẩu	1
1.1.1.4. Các hình thức xuất khẩu	5
1.1.1.5. Nguyên tắc phân loại hàng hóa xuất khẩu	8
1.1.2. Khái quát về giao nhận hàng hóa xuất khẩu	8
1.1.2.1. Khái niệm giao nhận hàng hóa	8
1.1.2.2. Đặc điểm của hoạt động giao nhận hàng hóa	9
1.1.2.3. Vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu.....	9
1.1.2.4. Nguyên tắc chung trong hoạt động giao nhận hàng hóa.....	10
1.1.3. Người giao nhận hàng hóa (Freight Forwarder).....	10
1.1.3.1. Khái niệm người giao nhận.....	10
1.1.3.2. Vai trò, chức năng của người giao nhận	10
1.1.3.3. Địa vị pháp lý của người giao nhận	12
1.1.3.4. Quyền và nghĩa vụ của người giao nhận	13
1.1.3.5. Trách nhiệm của người giao nhận.....	13
1.1.4. Khái quát về hàng lễ trong vận tải hàng không	14
1.1.4.1. Khái niệm hàng lễ	14
1.1.4.2. Đặc điểm của hàng lễ.....	14
1.1.4.3. Ưu điểm và hạn chế của vận chuyển hàng lễ bằng đường hàng không.....	15
1.1.5. Khái quát về vận tải đường hàng không.....	16
1.1.5.1. Khái niệm vận tải đường hàng không.....	16
1.1.5.2. Đặc điểm của vận tải đường hàng không.....	16
1.1.5.3. Vai trò của vận tải đường hàng không.....	17

1.1.6. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không	17
1.1.6.1. Thời gian giao nhận	17
1.1.6.2. Chi phí giao nhận	18
1.1.6.3. Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa.....	18
1.1.6.4. Mức độ hài lòng của khách hàng	18
1.2. Nội dung quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không .18	
1.2.1. Khái quát về quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không18	
1.2.1.1. Khái niệm quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không	18
1.2.1.2. Đặc điểm của quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không.....	18
1.2.1.3. Vai trò của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không.....	19
1.2.2. Nội dung các bước của quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không.....19	
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không	20
1.3.1. Các quy định pháp lý liên quan	20
1.3.1.1. Incoterms trong thương mại quốc tế	20
1.3.1.2. Luật Thương mại Việt Nam.....	21
1.3.1.3. Luật Hải quan.....	21
1.3.1.4. Các quy định về vận tải hàng không.....	21
1.3.1.5. Các công ước và quy định quốc tế liên quan	21
1.3.2. Hệ thống chứng từ trong giao nhận hàng lẻ xuất khẩu	22
1.3.2.1. Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)	22
1.3.2.2. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).....	22
1.3.2.3. Phiếu đóng gói (Packing List)	22
1.3.2.4. Vận đơn hàng không (Air Waybill - AWB)	22
1.3.2.5. Tờ khai hải quan xuất khẩu.....	23
1.3.2.6. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - C/O)	23
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	24
TÀI LIỆU THAM KHẢO CHƯƠNG 1	25
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG HÀN QUỐC BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS.....	26
2.1. Tổng quan về công ty Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics	26
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	26
2.1.2. Lĩnh vực/sản phẩm kinh doanh	28
2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và các giá trị cốt lõi	29
2.1.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy	29
2.1.4.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty The Sun Logistics.....	30
2.1.4.2. Chức năng và của từng bộ phận trong Công ty The Sun Logistics	30

2.1.5. Nguồn lực của doanh nghiệp	32
2.1.5.1. Cơ sở vật chất.....	32
2.1.5.2. Nguồn nhân lực.....	34
2.1.5.3. Nguồn lực tài chính.....	36
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty.....	41
2.2.1. Phân tích các lĩnh vực kinh doanh và thị trường.....	41
2.2.1.1. Các dịch vụ logistics chính	41
2.2.1.2. Thị trường hoạt động	41
2.2.1.3. Khách hàng	42
2.2.1.4. Đối thủ cạnh tranh.....	42
2.2.2 Bảng số liệu về kết quả kinh doanh công ty qua các kỳ	45
2.2.2.1. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023-2025	45
2.2.2.2. Phân tích cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2023-2025	48
2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc bằng đường hàng không tại Công ty The Sun Logistics.....	51
2.3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ thực tế xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics	51
2.3.2. Phân tích quy trình xuất khẩu hàng lẻ thực tế từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics.....	52
2.4. Đánh giá quy trình giao nhận hàng lẻ đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics.....	60
2.4.1. Những ưu điểm trong quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc.....	60
2.4.2. Những hạn chế trong quy trình giao nhận mà công ty gặp khi xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Hàn Quốc.....	61
2.4.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không.....	61
2.4.3.1. Thời gian giao nhận	61
2.4.3.2. Chi phí giao nhận	62
2.4.3.3. Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa.....	62
2.4.3.4. Mức độ hài lòng của khách hàng	63
2.4.4. Nguyên nhân của những hạn chế.....	63
2.4.4.1. Nhân tố tác động khách quan (các yếu tố vĩ mô).....	63
2.4.4.2. Nhân tố chủ quan từ phía doanh nghiệp	66
2.4.4.3. Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu	67
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	68
TÀI LIỆU THAM KHẢO CHƯƠNG 2	70
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG HÀN QUỐC BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS	71
3.1. Định hướng và mục tiêu.....	71

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh	71
3.1.1.1. Tổng quan về tình hình kinh tế, thương mại Việt Nam và Thế giới (2019 đến nay).....	71
3.1.1.2. Bối cảnh và xu hướng phát triển của ngành logistics	76
3.1.1.3. Nhu cầu vận chuyển hàng hóa Việt Nam - Hàn Quốc.....	76
3.1.1.4. Cơ hội và thách thức đối với hoạt động giao nhận hàng không	76
3.1.1.5. Dự báo xu hướng phát triển hoạt động giao nhận hàng không trong thời gian tới	77
3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty The Sun Logistics	81
3.1.2.1. Định hướng phát triển chung	81
3.1.2.2. Mục tiêu phát triển hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu sang Hàn Quốc	82
3.2. Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không của Công ty The Sun Logistics	83
3.2.1. Xây dựng và ban hành Quy trình chuẩn (SOP).....	83
3.2.2. So sánh ưu điểm của quy trình chuẩn (SOP) mới so với quy trình hiện tại	85
3.3. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình và nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận	86
3.3.1. Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ.....	87
3.3.1.1. Giải pháp hạn chế sai sót trong quy trình	87
3.3.1.2. Giải pháp cải thiện tốc độ xử lý và thời gian thực hiện	87
3.3.2. Đầu tư công nghệ và chuyển đổi số	88
3.3.2.1. Hoàn thiện hệ thống công nghệ và trang thiết bị	88
3.3.2.2. Ứng dụng kinh tế số.....	88
3.3.2.3. Ứng dụng kinh tế xanh.....	89
3.3.2.4. Ứng dụng kinh tế tuần hoàn.....	89
3.3.3. Nhóm giải pháp về quản trị doanh nghiệp	90
3.3.3.1. Giải pháp mở rộng thị trường	90
3.3.3.2. Giải pháp phát triển khách hàng	91
3.3.3.3. Giải pháp phát triển dịch vụ.....	91
3.3.3.4. Nâng cao năng lực chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ	91
3.3.3.5. Thực hiện lộ trình kinh tế số	91
3.3.3.6. Thực hiện lộ trình kinh tế xanh.....	92
3.3.3.7. Thực hiện lộ trình kinh tế tuần hoàn.....	92
3.4. Kiến nghị	93
3.4.1. Đối với Nhà nước.....	93
3.4.2. Đối với các bên liên quan.....	94
3.4.2.1. Đối với cơ quan Hải quan	94
3.4.2.2. Đối với Cảng vụ và Hãng hàng không.....	94
3.4.2.3. Đối với Hiệp hội Logistics Việt Nam (VLA) và các hiệp hội ngành nghề.....	94

3.5. Những bài học kinh nghiệm và đóng góp cho doanh nghiệp từ chương trình thực tập tốt nghiệp	94
3.5.1. Bài học từ chương trình thực tập tốt nghiệp	94
3.5.2. Những đóng góp của khóa luận cho doanh nghiệp	95
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	96
TÀI LIỆU THAM KHẢO CHƯƠNG 3	97
KẾT LUẬN CHUNG	98
TÀI LIỆU THAM KHẢO	99
PHỤ LỤC	100

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Cơ sở vật chất của Công ty the Sun Logistics	32
Bảng 2.2: Tình hình lao động của The Sun Logistics năm 2023- 2025.....	35
Bảng 2.3: Tình hình tài sản của công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023 - 2025 ...	37
Bảng 2.4: Phân tích cơ cấu nguồn vốn của công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023 - 2025	39
Bảng 2.5: Bảng các đối thủ cạnh tranh của Công ty The Sun Logistics	44
Bảng 2.6: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty The Sun Logistics 2023 - 2025	47
Bảng 2.7: Cơ cấu hàng theo thị trường năm 2023-2025	48
Bảng 2.8: Các loại rủi ro chính trong hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu sang Hàn Quốc	68
Bảng 3.1: Tiềm lực của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics giai đoạn 2023-2025.....	78
Bảng 3.2: Cơ cấu số lượng kiện hàng theo đại lý cung cấp cho Công ty The Sun Logistics năm 2025	79
Bảng 3.3: Dự báo một số chỉ tiêu kinh doanh chính giai đoạn 2026-2030.....	80
Bảng 3.4: Quy trình chuẩn (SOP) đề xuất cho quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu sang Hàn Quốc bằng đường hàng không	84
Bảng 3.5: So sánh quy trình hiện tại của Công ty The Sun Logistics và quy trình SOP đề xuất mới.....	85
Bảng 3.6: Tóm tắt các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng tại Công ty The Sun Logistics	92
Bảng 3.7: Lợi ích dự kiến sau khi triển khai các giải pháp	93

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Các bước của quy trình thủ tục giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không	19
Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức Công ty The Sun Logistics	30
Sơ đồ 2.2: Quy trình giao nhận hàng lẻ thực tế xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics	52
Sơ đồ 3.1: Sơ đồ tóm tắt các nhóm giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa	86

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1: Biến động nguồn vốn của Công ty The Sun Logistics qua các năm 2022-2025	40
Hình 2.2: Biểu đồ tròn cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2025.....	49
Hình 2.3: Giấy xác nhận booking (Booking Confirmation)	54
Hình 2.4: MNF của Công ty The Sun Logistics.....	55
Hình 2.5: WEB Tra mã bưu cục Hàn Quốc	55
Hình 2.6: Đăng nhập vào phần mềm.....	56

Hình 2.7: Tải thông tin lên hệ thống	56
Hình 2.8: Hiện thị thông tin người gửi người nhận và các thông tin liên quan	57
Hình 2.9: Vận đơn hàng không (MAWB).....	58
Hình 2.10: Tra tình trạng đơn hàng	59
Hình 2.11: Quy mô GDP Việt Nam giai đoạn 2018 - 2025	64
Hình 3.1: Nguyên tắc 3R (Reduce - Reuse - Recycle).....	90

DANH MỤC VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu viết tắt	Chữ viết đầy đủ tiếng Anh	Chữ viết đầy đủ tiếng Việt
1	AWB	Air Waybill	Vận đơn hàng không
2	CFS	Container Freight Station	Kho hàng lẻ
3	C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
4	CRM	Customer Relationship Management	Quản lý quan hệ khách hàng
5	e-AWB	Electronic Air Waybill	Vận đơn hàng không điện tử
6	DAD	Da Nang International Airport	Sân bay Quốc tế Đà Nẵng
7	ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian dự kiến khởi hành
8	ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian dự kiến đến nơi
9	FDI	Foreign Direct Investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
10	FIATA	International Federation of Freight Forwarders Associations	Liên đoàn Các Hiệp hội Giao nhận Quốc tế
11	GDP	Gross Domestic Product	Tổng sản phẩm quốc nội
12	HAWB	House Air Waybill	Vận đơn thứ cấp (House)
13	HS Code	Harmonized System Code	Mã số hàng hóa
14	IATA	International Air Transport Association	Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế
15	ICN	Incheon International Airport	Sân bay Quốc tế Incheon (Hàn Quốc)
16	Incoterms	International Commercial Terms	Các điều kiện thương mại quốc tế
17	LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ
18	LMS	Logistics Management System	Hệ thống quản lý logistics
19	MAWB	Master Air Waybill	Vận đơn chủ (Master)
20	MNF	Manifest (hệ thống nội bộ công ty)	Hệ thống quản lý manifest của công ty
21	RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership	Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực
22	SAF	Sustainable Aviation Fuel	Nhiên liệu hàng không bền vững
23	ROS	Return on Sales	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu
24	SOP	Standard Operating Procedure	Quy trình thao tác chuẩn
25	XNK	Export - Import	Xuất nhập khẩu
26	VNACCS/VCIS	Vietnam Automated Cargo Clearance System	Hệ thống thông quan tự động Việt Nam
27	VLA	Vietnam Logistics Association	Hiệp hội Logistics Việt Nam
28	3R	Reduce - Reuse - Recycle	Giảm thiểu - Tái sử dụng - Tái chế

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG

1.1. Khái quát về giao nhận hàng hóa xuất khẩu và vận chuyển hàng lễ

1.1.1. Khái quát về xuất khẩu hàng hóa

1.1.1.1. Khái niệm xuất khẩu hàng hóa

Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

1.1.1.2. Đặc điểm của hoạt động xuất khẩu hàng hóa

Thứ nhất, khách hàng trong hoạt động xuất khẩu là người nước ngoài. Do đó, khi muốn phục vụ họ, nhà xuất khẩu không thể áp dụng các biện pháp giống hoàn toàn như khi chinh phục khách hàng trong nước. Bởi vì, giữa hai loại khách hàng này có nhiều điểm khác biệt về ngôn ngữ, lối sống, mức sống, phong tục tập quán... Điều này sẽ dẫn đến những khác biệt trong nhu cầu và cách thức thỏa mãn nhu cầu. Vì vậy, nhà xuất khẩu cần phải có sự nghiên cứu sâu hơn để tìm hiểu nhu cầu của khách hàng nước ngoài để đưa ra những hàng hóa phù hợp.

Thứ hai, thị trường trong kinh doanh xuất khẩu thường phức tạp và khó tiếp cận hơn thị trường kinh doanh trong nước. Bởi vì thị trường xuất khẩu vượt ra ngoài phạm vi biên giới quốc gia nên về mặt địa lý thì nó ở cách xa hơn, phức tạp hơn và có nhiều nhân tố ràng buộc hơn.

Thứ ba, hình thức mua bán trong hoạt động xuất khẩu thường là mua bán qua hợp đồng xuất khẩu với khối lượng mua lớn mới có hiệu quả.

Thứ tư, các nghiệp vụ liên quan đến hoạt động xuất khẩu như thanh toán, vận chuyển, ký kết hợp đồng... đều phức tạp và chứa đựng nhiều rủi ro.

Nói tóm lại, hoạt động xuất khẩu là sự mở rộng quan hệ buôn bán trong nước ra nước ngoài, điều này thể hiện sự phức tạp của nó. Hoạt động xuất khẩu có thể đem lại kết quả cao hơn hoạt động kinh doanh trong nước nhưng cũng chứa đựng nhiều rủi ro hơn.

1.1.1.3. Vai trò của hoạt động xuất khẩu

a. Vai trò đối với nền kinh tế quốc dân

Là một trong những nội dung cơ bản của hoạt động kinh tế đối ngoại, xuất khẩu đã trở thành phương tiện để thúc đẩy phát triển kinh tế.

Sự tăng trưởng kinh tế đòi hỏi các điều kiện: nhân lực, tài nguyên, vốn và công nghệ. Song hầu hết các nước đang phát triển và chậm phát triển đều nằm trong tình trạng thiếu vốn, thiếu công nghệ và thừa lao động. Những yếu tố cơ bản này trong nước chưa có khả năng đáp ứng thì buộc phải nhập khẩu từ bên ngoài song muốn nhập khẩu được thì phải có ngoại tệ.

Thực tiễn đã xác định xuất khẩu là một mũi nhọn có ý nghĩa quyết định đối với quá trình phát triển kinh tế của một đất nước. Công tác xuất khẩu được đánh giá quan trọng như vậy là do:

- *Một là*, xuất khẩu đã tạo nguồn vốn chính cho nhập khẩu, phục vụ công nghiệp hóa đất nước. Công nghiệp hóa với những bước đi phù hợp là con đường tất yếu để khắc phục tình trạng nghèo nàn lạc hậu. Tuy nhiên, công nghiệp hóa đòi hỏi phải có số lượng lớn vốn để nhập khẩu những máy móc thiết bị, công nghệ tiên tiến.

Nguồn vốn nhập khẩu có thể tập trung từ các hình thức như: Đầu tư nước ngoài, vay nợ, viện trợ, thu từ xuất khẩu... Các nguồn này tuy quan trọng nhưng sẽ phải trả dù bằng cách này hay cách khác. Như vậy, nguồn vốn quan trọng cho nhập khẩu phần lớn trông chờ vào xuất khẩu. Xuất khẩu quyết định quy mô và tốc độ tăng trưởng của nhập khẩu.

Ở những nước kém phát triển với một nguyên nhân chủ yếu là thiếu tiềm lực về vốn trong quá trình phát triển, nguồn vốn huy động từ nước ngoài được coi là cơ sở chính nhưng mọi cơ hội đầu tư hoặc vay nợ của nước ngoài và các tổ chức quốc tế chỉ tăng lên khi các chủ đầu tư và người cho vay thấy được khả năng trả nợ của đất nước, trong đó họ rất chú trọng tới hoạt động xuất khẩu.

- *Hai là*, xuất khẩu đóng góp vào quá trình chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển. Dịch chuyển cơ cấu kinh tế từ nông nghiệp sang công nghiệp phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế thế giới là tất yếu đối với tất cả các nước kém phát triển.

Có hai cách nhìn nhận về tác động của xuất khẩu đối với sản xuất và chuyển dịch cơ cấu kinh tế:

- + Xuất khẩu chỉ tiêu thụ những sản phẩm thừa so với nhu cầu nội địa. Trong trường hợp nền kinh tế còn lạc hậu và chậm phát triển, sản xuất về cơ bản còn chưa đủ tiêu dùng, nếu chỉ tiêu thụ động chờ ở sự “thừa ra” của sản xuất thì xuất khẩu chỉ ở quy mô nhỏ và tăng trưởng chậm.

- + Coi thị trường thế giới là hướng quan trọng để tổ chức sản xuất. Quan điểm này còn tác động tích cực đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển, thể hiện ở chỗ:

Xuất khẩu tạo điều kiện cho các ngành cùng có cơ hội phát triển. Ví dụ: *Khi phát triển ngành dệt phục vụ xuất khẩu thì các ngành chế biến nguyên liệu như: bông, may mặc... cũng có cơ hội phát triển theo.*

Xuất khẩu tạo điều kiện mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, góp phần ổn định sản xuất.

Xuất khẩu là phương tiện quan trọng để tạo ra vốn và thu hút khoa học công nghệ mới từ các nước phát triển nhằm hiện đại hóa nền kinh tế nội địa, tạo ra năng lực sản xuất mới.

Hoạt động xuất khẩu đóng vai trò thúc đẩy chuyên môn hóa, tăng cường hiệu quả sản xuất của từng quốc gia. Khoa học ngày càng phát triển thì phân công lao động ngày càng sâu sắc. Ngày nay, với một loại hàng hóa người ta có thể thiết kế ở nước thứ nhất, chế tạo ở nước thứ hai, lắp đặt ở nước thứ ba, tiêu thụ ở nước thứ tư và thanh toán cũng có thể ở nước khác. Như vậy, hàng hóa sản xuất ra ở một nước nhưng có thể tiêu thụ ở nhiều nước khác nhau cho thấy tác động ngược trở lại của hoạt động xuất khẩu đối với chuyên môn hóa sản xuất, tạo điều kiện cho các quốc gia tiến hành chuyên môn hóa một cách sâu sắc.

Với các đặc điểm của đồng tiền thanh toán là ngoại tệ đối với một hoặc cả hai bên, xuất khẩu góp phần làm tăng dự trữ ngoại tệ quốc gia. Đặc biệt đối với những nước nghèo, đồng tiền có giá trị thấp, thì đó là nhân tố tác động rất tích cực tới cung cầu ngoại tệ, tạo điều kiện cho nền sản xuất trong nước phát triển. Thực tế đã chứng minh, những nước phát triển là những nước có nền ngoại thương mạnh và năng động.

Hoạt động xuất khẩu với nhiều hình thức ngày càng đa dạng thể hiện sự phát triển của phân công lao động quốc tế. Vì vậy, nó đã chiếm lĩnh vị trí trung tâm trong các hoạt động kinh tế đối ngoại và thực hiện những chức năng cơ bản sau đây:

- + Lưu thông hàng hóa giữa thị trường trong nước với thị trường nước ngoài.
- + Tạo các nguồn lực từ bên ngoài, chủ yếu là vốn và công nghệ để phục vụ cho sự phát triển của đất nước. Xuất khẩu hàng hóa mang lại nguồn ngoại tệ cho đất nước, là nguồn vốn quan trọng cho công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Trong khi đó, nhập khẩu tạo điều kiện cho việc tiếp nhận những dây chuyền công nghệ, kỹ thuật tiên tiến, làm tăng hiệu quả sản xuất trong nước.
- + Xuất khẩu có thể làm thay đổi cơ cấu vật chất của tổng sản phẩm xã hội và tổng thu nhập quốc dân nhằm thích ứng với nhu cầu tiêu dùng và tích lũy.
- + Xuất khẩu còn làm tăng hiệu quả của nền kinh tế bằng việc tạo ra một trường kinh doanh thuận lợi cho việc sản xuất kinh doanh, tăng khả năng khai thác lợi thế của một quốc gia.
- *Ba là*, xuất khẩu tác động tích cực tới giải quyết công ăn việc làm và cải thiện đời sống nhân dân.

Tác động của xuất khẩu ảnh hưởng đến rất nhiều lĩnh vực của cuộc sống. Sản xuất hàng hóa xuất khẩu sẽ thu hút hàng triệu lao động vào làm việc, tạo ra thu nhập ổn định, đồng thời tạo ra ngoại tệ để nhập khẩu vật phẩm tiêu dùng đáp ứng nhu cầu ngày càng lớn của nhân dân.

- *Bốn là*, xuất khẩu là cơ sở để mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại của nước ta trên cơ sở vì lợi ích của các bên, đồng thời gắn liền sản xuất trong nước với quá trình phân công lao động quốc tế. Xuất khẩu là một trong những nội dung chính trong chính

sách kinh tế đối ngoại của nước ta với các nước trên thế giới vì mục tiêu dân giàu nước mạnh.

Như vậy, có thể nói đẩy mạnh xuất khẩu sẽ tạo ra động lực cần thiết giải quyết những vấn đề thiết yếu của nền kinh tế. Điều này nói lên tính khách quan của việc tăng cường xuất khẩu trong quá trình phát triển kinh tế.

b. Vai trò đối với doanh nghiệp xuất khẩu

Hoạt động xuất khẩu không chỉ mang ý nghĩa đối với nền kinh tế quốc dân mà còn có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của từng doanh nghiệp. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, xuất khẩu đã trở thành một trong những chiến lược kinh doanh chủ yếu giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Thứ nhất, xuất khẩu giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ.

Thị trường nội địa thường có giới hạn về quy mô và sức mua, trong khi thị trường quốc tế rộng lớn và đa dạng hơn. Thông qua hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp có thể tiếp cận được nhiều nhóm khách hàng mới, từ đó gia tăng sản lượng tiêu thụ và giảm sự phụ thuộc vào thị trường trong nước. Việc đa dạng hóa thị trường cũng giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro khi nhu cầu nội địa suy giảm.

Thứ hai, xuất khẩu góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Khi tiếp cận thị trường quốc tế, doanh nghiệp có cơ hội bán sản phẩm với mức giá cạnh tranh hơn hoặc cao hơn so với thị trường nội địa, đặc biệt đối với những sản phẩm có lợi thế về chi phí sản xuất hoặc mang tính đặc thù. Điều này giúp doanh nghiệp gia tăng nguồn thu ngoại tệ và cải thiện hiệu quả tài chính.

Thứ ba, xuất khẩu tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Để tham gia vào thị trường quốc tế, doanh nghiệp phải đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng sản phẩm, quy trình sản xuất, đóng gói và trách nhiệm xã hội. Quá trình này buộc doanh nghiệp phải cải tiến công nghệ, nâng cao trình độ quản lý và hoàn thiện hệ thống kiểm soát chất lượng. Nhờ đó, năng lực cạnh tranh tổng thể của doanh nghiệp được nâng cao không chỉ ở thị trường quốc tế mà còn ở thị trường nội địa.

Thứ tư, xuất khẩu giúp doanh nghiệp tiếp cận công nghệ, phương thức quản lý và kinh nghiệm quốc tế.

Trong quá trình giao dịch với đối tác nước ngoài, doanh nghiệp có cơ hội học hỏi về quy trình sản xuất tiên tiến, phương thức tổ chức logistics hiện đại, cũng như các mô hình quản trị hiệu quả. Việc tiếp thu và áp dụng những kinh nghiệm này góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng thích ứng của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh toàn cầu.

Thứ năm, xuất khẩu góp phần xây dựng và nâng cao uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Khi sản phẩm của doanh nghiệp được chấp nhận và tiêu thụ tại nhiều quốc gia, hình ảnh và thương hiệu của doanh nghiệp sẽ được nâng cao. Điều này không chỉ tạo thuận lợi cho việc mở rộng thị trường xuất khẩu mà còn có tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh trong nước, do người tiêu dùng có xu hướng tin tưởng hơn đối với những sản phẩm đã được xuất khẩu.

Ngoài ra, hoạt động xuất khẩu còn giúp doanh nghiệp tận dụng hiệu quả các chính sách hỗ trợ của Nhà nước như ưu đãi thuế, xúc tiến thương mại và các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam đã ký kết trong khuôn khổ của World Trade Organization và các hiệp định song phương, đa phương. Những chính sách này tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp giảm chi phí, mở rộng thị trường và gia tăng khả năng cạnh tranh.

Như vậy, xuất khẩu không chỉ là hoạt động bán hàng ra nước ngoài mà còn là công cụ chiến lược giúp doanh nghiệp phát triển bền vững, nâng cao vị thế trên thị trường và hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới.

1.1.1.4. Các hình thức xuất khẩu

a. Hình thức xuất khẩu gián tiếp (ủy thác)

Giao dịch qua trung gian là hình thức mua bán quốc tế được thực hiện nhờ sự giúp đỡ của trung gian thứ ba. Người thứ ba sẽ được hưởng một khoản tiền nhất định.

Các hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của thương nhân để thực hiện các giao dịch thương mại cho một hoặc một số thương nhân được xác định, bao gồm hoạt động đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hoá và đại lý thương mại.

Ủy thác mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận ủy thác thực hiện việc mua bán hàng hoá với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thoả thuận với bên ủy thác và được nhận thù lao ủy thác.

❖ Ưu điểm:

- Người nhận ủy thác phải hiểu rõ tình hình thị trường, pháp luật, tập quán địa phương do đó họ có khả năng đẩy mạnh việc buôn bán và thanh toán ủy thác cho người ủy thác
- Người nhận ủy thác thường có cơ sở vật chất nhất định do đó khi sử dụng họ, người ủy thác đỡ phải đầu tư trực tiếp ra nước tiêu thụ hàng hóa.
- Không cần phải đầu tư thời gian và ngân sách để tìm người mua.
- Sử dụng các dịch vụ trung gian: phân loại, đóng gói, vận chuyển, bảo hành và sửa chữa

❖ Nhược điểm:

- Phải phụ thuộc nhiều vào người trung gian và không kiểm soát được người trung gian.
- Vốn hay bị bên đại lý chiếm dụng

- Công ty kinh doanh XNK mất đi sự liên hệ trực tiếp với thị trường và thường phải đáp ứng những yêu cầu khó của người trung gian.
- Lợi nhuận bị chia sẻ.

b. Hình thức xuất khẩu trực tiếp

Xuất khẩu trực tiếp là hình thức xuất khẩu, trong đó người bán (người sản xuất, người cung cấp) và người mua quan hệ trực tiếp với nhau bằng cách gặp mặt, qua thư từ, điện tín để bàn bạc thỏa thuận về hàng hóa, giá cả và các điều kiện giao dịch khác. Trường hợp doanh nghiệp tham gia xuất khẩu là doanh nghiệp thương mại không tự sản xuất ra sản phẩm thì việc xuất khẩu phải gồm:

- Thu mua tại nguồn hàng xuất khẩu với các đơn vị, địa phương trong nước.
- Đàm phán ký kết với doanh nghiệp nước ngoài, giao hàng, thanh toán tiền hàng với đơn vị bán.

❖ Ưu điểm:

- Giảm chi phí trung gian, tăng được lợi nhuận cho doanh nghiệp.
- Nâng cao hiệu quả giao dịch và đàm phán.
- Chủ động trong việc tiêu thụ hàng hóa của mình.
- Giúp doanh nghiệp thiết lập và mở rộng được mối quan hệ với bạn hàng là một cách tiện lợi nhanh chóng.
- Giúp xây dựng chiến lược tiếp thị quốc tế phù hợp.
- Cho phép người xuất khẩu nắm bắt được nhu cầu của thị trường về số lượng, chất lượng, giá cả để người bán thỏa mãn tốt nhất nhu cầu thị trường.
- Giúp người bán không bị chia sẻ lợi nhuận.

❖ Nhược điểm:

- Rủi ro cho doanh nghiệp đối với thị trường mới hay mặt hàng mới.
- Khối lượng hàng hóa giao dịch lớn mới có thể bù đắp được chi phí giao dịch.
- Chi phí tiếp thị thị trường nước ngoài cao.
- Đòi hỏi cán bộ công nhân viên làm công tác kinh doanh XNK phải có năng lực hiểu biết về các nghiệp vụ ngoại thương, ngoại ngữ, văn hóa của thị trường nước ngoài,...

c. Hình thức xuất khẩu tại chỗ

Là hình thức kinh doanh mới nhưng đang được phát triển rộng rãi, do những ưu việt nó đem lại.

Hình thức xuất khẩu ủy thác này khá thuận lợi và được ưa chuộng bởi vì ưu thế nổi bật, người mua vẫn là công ty nước ngoài nhưng hàng hóa không cần phải vượt qua biên giới quốc gia mà thực hiện hoạt động xuất khẩu ngay trên lãnh thổ của đơn vị bán hàng. Do đó nhà xuất khẩu không cần phải thâm nhập thị trường nước ngoài mà khách hàng

phải tự tìm đến nhà xuất khẩu, nhà xuất khẩu cũng không cần tiến hành các thủ tục như: thủ tục hải quan, mua bảo hiểm hàng hóa,... nên sẽ giảm được chi phí.

❖ **Ưu điểm:**

- Tăng kim ngạch xuất khẩu.
- Giảm rủi ro trong KD XNK.
- Giảm chi phí KD XNK.

❖ **Nhược điểm:**

- Quốc gia phải có thể mạnh về du lịch cũng như có nhiều tổ chức nước ngoài đóng tại quốc gia này.

d. Hình thức xuất khẩu gia công

Là phương thức kinh doanh trong đó một bên gọi là bên nhận gia công nguyên vật liệu hoặc bán thành phẩm của một bên khác (bên đặt gia công) để chế biến ra thành phẩm cho bên đặt gia công và nhận thù lao (bên gia công).

Gia công trong thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận gia công sử dụng một phần hoặc toàn bộ nguyên vật liệu của bên đặt gia công để thực hiện một hoặc nhiều công đoạn trong quá trình sản xuất theo yêu cầu của bên đặt gia công để hưởng thù lao.

Đối bên đặt gia công: tận dụng được nguồn lao động, chi phí nguyên vật liệu, nhà xưởng thấp, được nhận ưu đãi về thuế, phương thức để thâm nhập thị trường mới. Đối với bên nhận gia công: giải quyết công việc làm cho nhiều người lao động, tăng thu nhập, tăng kim ngạch cho đất nước, không cần phải bỏ chi phí cho việc bán sản phẩm bởi vì đã có sẵn thị trường tiêu thụ.

e. Hình thức buôn bán đổi lưu (Thương mại đổi lưu)

Buôn bán đổi lưu là một phương thức giao dịch trao đổi hàng hóa, trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua, lượng hàng giao đi có giá trị tương xứng với lượng hàng nhập về. Mục đích của giao dịch không phải nhằm để thu ngoại tệ mà nhằm để thu về một hàng hóa khác có giá trị tương đương.

Bên tham gia luôn phải quan tâm đến sự cân bằng trong trao đổi hàng hóa, thể hiện ở những khía cạnh sau:

- Cân bằng về mặt hàng, mặt hàng quý đổi lấy mặt hàng quý, mặt hàng tồn kho đổi lấy mặt hàng tồn kho khó bán.
- Cân bằng về giá cả so với giá thực tế nếu giá hàng nhập cao thì khi xuất đổi phương giá hàng xuất khẩu cũng phải được tính cao tương đương và ngược lại.
- Cân bằng về tổng giá trị hàng giao cho nhau.
- Cân bằng về điều kiện giao hàng: nếu xuất khẩu CIF phải nhập khẩu CIF.

f. Hình thức xuất khẩu hàng hóa theo nghị định thư

Là hình thức xuất khẩu hàng hóa, thường diễn ra giữa các quốc gia có mối quan hệ mật thiết. Chính phủ hai bên sẽ tiến hành ký kết nghị định (hay được gọi là gán nợ). Các doanh nghiệp trong nước sẽ dựa vào văn bản ký kết với các chỉ định và hướng dẫn cụ thể để thực hiện xuất khẩu hàng hóa.

Hình thức này giúp các doanh nghiệp tiết kiệm được các khoản chi phí trong việc nghiên cứu thị trường và không có rủi ro trong thanh toán.

g. Hình thức tạm nhập tái xuất

Tái xuất khẩu là hình thức thực hiện xuất khẩu trở lại sang các nước khác, những hàng hóa đã mua ở nước ngoài nhưng chưa qua chế biến ở nước tái xuất.

Hình thức xuất khẩu này có thể mang lại lợi nhuận cao mà không cần phải tổ chức sản xuất, đầu tư vào cơ sở vật chất, máy móc, nhà xưởng và khả năng thu hồi vốn cũng nhanh hơn.

1.1.1.5. Nguyên tắc phân loại hàng hóa xuất khẩu

Phân loại hàng hóa xuất khẩu là một trong những nội dung quan trọng trong hoạt động quản lý nhà nước về hải quan, nhằm xác định chính xác mã số hàng hóa (HS Code), từ đó làm căn cứ áp dụng thuế suất, chính sách quản lý và thực hiện thủ tục xuất khẩu.

Theo quy định tại khoản 1 Điều 26 Luật Hải quan năm 2014:

“Việc phân loại hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu được thực hiện theo Danh mục hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam.”

Danh mục này được xây dựng dựa trên Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa (HS) của Tổ chức Hải quan Thế giới (WCO), đảm bảo tính thống nhất trong thương mại quốc tế.

Bên cạnh đó, theo Thông tư số 14/2015/TT-BTC của Bộ Tài chính, việc phân loại hàng hóa phải tuân thủ các nguyên tắc sau:

- Căn cứ vào bản chất, thành phần cấu tạo, công dụng của hàng hóa
- Áp dụng đúng các quy tắc tổng quát giải thích hệ thống HS
- Đảm bảo tính thống nhất trong toàn hệ thống hải quan

Việc phân loại chính xác không chỉ giúp doanh nghiệp thực hiện đúng nghĩa vụ thuế mà còn hạn chế rủi ro pháp lý, tránh bị xử phạt hành chính hoặc chậm trễ trong quá trình thông quan.

1.1.2. Khái quát về giao nhận hàng hóa xuất khẩu

1.1.2.1. Khái niệm giao nhận hàng hóa

Giao nhận hàng hóa (Freight Forwarding) là một hoạt động trong lĩnh vực logistics, trong đó người giao nhận thay mặt chủ hàng tổ chức, điều phối và thực hiện các công việc liên quan đến vận chuyển hàng hóa từ nơi gửi đến nơi nhận cuối cùng.

Theo quy định của pháp luật Việt Nam, dịch vụ giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại mà theo đó người làm dịch vụ giao nhận nhận hàng từ người gửi, tổ chức

vận chuyển, lưu kho, làm thủ tục hải quan và các dịch vụ liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự ủy thác của khách hàng.

Ở góc độ quốc tế, Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận Quốc tế (FIATA) định nghĩa giao nhận là tập hợp các dịch vụ liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, đóng gói, phân phối và các dịch vụ hỗ trợ như bảo hiểm, chứng từ và thủ tục hải quan.

Như vậy, giao nhận hàng hóa không chỉ là hoạt động vận tải đơn thuần mà là một chuỗi các dịch vụ nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng nơi, đúng thời gian, đúng tình trạng và với chi phí hợp lý.

1.1.2.2. Đặc điểm của hoạt động giao nhận hàng hóa

Hoạt động giao nhận hàng hóa có một số đặc điểm nổi bật sau:

- **Tính dịch vụ trung gian:** Người giao nhận không trực tiếp sản xuất hay tiêu thụ hàng hóa mà đóng vai trò trung gian giữa người gửi, người nhận và các đơn vị vận tải.
- **Tính tổng hợp và liên hoàn:** Giao nhận bao gồm nhiều công đoạn như vận chuyển, lưu kho, gom hàng, đóng gói, khai báo hải quan, bảo hiểm... tạo thành một chuỗi dịch vụ liên kết chặt chẽ.
- **Phụ thuộc nhiều vào chứng từ và quy định pháp lý:** Hoạt động giao nhận quốc tế đòi hỏi xử lý nhiều loại chứng từ như vận đơn, hóa đơn thương mại, chứng nhận xuất xứ, tờ khai hải quan... và phải tuân thủ quy định của nhiều quốc gia.
- **Mang tính quốc tế cao:** Trong giao nhận xuất khẩu, hàng hóa di chuyển qua biên giới nên phải chịu sự điều chỉnh của luật quốc tế, tập quán thương mại và các điều kiện Incoterms.
- **Yêu cầu tính chính xác và thời gian cao:** Sai sót trong chứng từ hoặc chậm trễ trong vận chuyển có thể gây tổn thất lớn về chi phí và uy tín doanh nghiệp.

1.1.2.3. Vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu

Hoạt động giao nhận giữ vai trò rất quan trọng trong chuỗi cung ứng và hoạt động ngoại thương:

- **Kết nối sản xuất với thị trường quốc tế:** Giao nhận giúp hàng hóa từ nhà sản xuất trong nước được vận chuyển đến người mua ở nước ngoài một cách hiệu quả.
- **Giảm gánh nặng cho doanh nghiệp xuất khẩu:** Doanh nghiệp có thể thuê người giao nhận để thực hiện các thủ tục phức tạp như thuê tàu, làm hải quan, mua bảo hiểm, từ đó tập trung vào hoạt động sản xuất và kinh doanh cốt lõi.
- **Tối ưu chi phí và thời gian vận chuyển:** Người giao nhận có chuyên môn trong việc lựa chọn tuyến đường, phương thức vận tải và đàm phán cước phí nhằm đảm bảo phương án vận chuyển hiệu quả nhất.

- **Hỗ trợ tuân thủ pháp luật và thông quan:** Với kinh nghiệm và hiểu biết về quy định xuất nhập khẩu, người giao nhận giúp hạn chế rủi ro pháp lý và tránh tình trạng chậm trễ tại cửa khẩu.
- **Thúc đẩy hoạt động xuất khẩu và hội nhập kinh tế:** Giao nhận là cầu nối quan trọng giúp hàng hóa lưu thông thuận lợi giữa các quốc gia, từ đó góp phần mở rộng thị trường và tăng kim ngạch xuất khẩu.

1.1.2.4. Nguyên tắc chung trong hoạt động giao nhận hàng hóa

Để đảm bảo quá trình giao nhận diễn ra an toàn và hiệu quả, các doanh nghiệp giao nhận cần tuân thủ một số nguyên tắc cơ bản:

Thứ nhất, nguyên tắc đảm bảo an toàn hàng hóa.

Hàng hóa phải được đóng gói, bảo quản và vận chuyển phù hợp với tính chất của từng loại, hạn chế tối đa rủi ro mất mát, hư hỏng trong quá trình vận chuyển.

Thứ hai, nguyên tắc chính xác về chứng từ và thông tin.

Mọi thông tin liên quan đến hàng hóa như số lượng, chủng loại, trị giá, người gửi và người nhận phải được thể hiện đầy đủ và chính xác trên các chứng từ vận tải và hải quan.

Thứ ba, nguyên tắc đúng thời gian và địa điểm giao hàng.

Hoạt động giao nhận phải đảm bảo hàng hóa được giao đúng lịch trình đã thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương và hợp đồng vận tải, tránh phát sinh chi phí lưu kho, lưu bãi.

Thứ tư, nguyên tắc tuân thủ pháp luật và thông lệ quốc tế.

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu phải tuân theo quy định của pháp luật trong nước, điều ước quốc tế, cũng như các điều kiện thương mại quốc tế như Incoterms.

Thứ năm, nguyên tắc tối ưu chi phí và hiệu quả logistics.

Người giao nhận cần lựa chọn phương thức vận tải, tuyến đường và phương án gom hàng phù hợp nhằm giảm chi phí nhưng vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ.

1.1.3. Người giao nhận hàng hóa (Freight Forwarder)

1.1.3.1. Khái niệm người giao nhận

Theo Liên đoàn Quốc tế các Hiệp hội giao nhận FIATA, “Người giao nhận là người thực hiện các công việc để hàng hóa được chuyên chở theo hợp đồng ủy thác và hoạt động vì lợi ích của người ủy thác mà bản thân anh ta không phải là người vận tải”.

1.1.3.2. Vai trò, chức năng của người giao nhận

a. Vai trò của người giao nhận

Với sự phát triển của thương mại quốc tế và tiến bộ kỹ thuật trong ngành vận tải mà dịch vụ giao nhận cũng được mở rộng hơn. Ngày nay người giao nhận đóng vai trò quan trọng trong thương mại và vận tải quốc tế. Để thực hiện tốt vai trò của mình người giao nhận có thể làm dịch vụ trực tiếp hoặc thông qua đại lý và thuê dịch vụ của người thứ

ba khác để thực hiện. Những dịch vụ mà người giao nhận cần tiến hành là:

- Chuẩn bị hàng hóa để chuyên chở.
- Tổ chức chuyên chở hàng hóa trong phạm vi ga cảng.
- Tổ chức xếp dỡ hàng hóa.
- Làm tư vấn cho chủ hàng trong việc chuyên chở hàng hóa.
- Ký kết hợp đồng với người vận tải với người chuyên chở, thuê tàu, lưu cước.
- Làm các thủ tục gửi hàng, nhận hàng.
- Làm thủ tục hải quan, kiểm dịch.
- Mua bảo hiểm hàng hóa.
- Lập các chứng từ cần thiết trong quá trình gửi hàng, nhận hàng.
- Thanh toán thu đổi ngoại tệ.
- Nhận hàng từ người gửi hàng trao cho người chuyên chở, giao cho người nhận hàng.
- Thu xếp chuyên tải hàng hóa.
- Nhận hàng từ người chuyên chở và giao cho người nhận.
- Gom hàng lựa chọn tuyến đường vận tải, phương thức vận tải và người chuyên chở thích hợp.
- Đóng gói bao bì, phân loại, tái chế hàng hóa.
- Lưu kho, bảo quản hàng hóa.
- Nhận và kiểm tra chứng từ cần thiết liên quan đến quá trình vận chuyển.
- Thanh toán cước phí, chi phí xếp dỡ, chi phí lưu kho bãi.
- Thông báo tình hình đi và đến của các phương tiện vận tải.
- Thông báo tổn thất nếu có.
- Giúp chủ hàng trong việc khiếu nại, đòi bồi thường.

b. Chức năng của người giao nhận

Ngày nay, do sự phát triển của hoạt động xuất nhập khẩu trên toàn thế giới, người giao nhận không chỉ làm đại lý hay ủy thác mà còn trực tiếp cung cấp các dịch vụ vận tải, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho người xuất khẩu cũng như nhập khẩu. Người giao nhận đã làm những công việc và các chức năng sau đây:

- ✓ Môi giới hải quan (Custom broker): Người giao nhận thay mặt người xuất khẩu, nhập khẩu để khai báo, làm thủ tục hải quan hay môi giới hải quan.
- ✓ Làm đại lý (Agent): Người giao nhận nhận ủy thác từ chủ hàng hoặc từ người chuyên chở để thực hiện các công việc khác nhau như nhận hàng, giao hàng, lập chứng từ thanh toán... trên cơ sở hợp đồng ủy thác.
 - + Nhận ủy thác từ một chủ hàng để lo những công việc giao nhận hàng hóa XNK, làm việc để bảo vệ lợi ích của chủ hàng, làm trung gian giữa người với người vận tải, người vận tải với người nhận hàng, người bán với người mua.

+ Hưởng hoa hồng và không chịu trách nhiệm về tổn thất của hàng hóa, chỉ chịu trách nhiệm về hành vi của mình chứ không chịu trách nhiệm về hành vi của người làm thuê cho mình hay cho chủ hàng.

- ✓ Lo liệu chuyển tải và tiếp gửi hàng hóa (Transshipment and on-carriage): Khi hàng hóa phải chuyển tải hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, người giao nhận sẽ lo liệu thủ tục quá cảnh hoặc tổ chức chuyển tải hàng hóa từ phương tiện vận tải này sang phương tiện vận tải khác hoặc giao hàng đến tay người nhận.
- ✓ Lưu kho hàng hóa (Warehousing): Trong trường hợp phải lưu kho hàng hóa trước khi xuất khẩu hoặc sau khi nhập khẩu, người giao nhận sẽ lo liệu việc đó bằng phương tiện của mình hoặc thuê người khác và phân phối hàng hóa nếu cần.
- ✓ Người gom hàng (Cargo consolidator): Trong vận tải hàng hóa bằng container, dịch vụ gom hàng là không thể thiếu được nhằm biến hàng lẻ thành hàng nguyên để tận dụng sức chở của Container và giảm cước phí vận tải. Khi là người gom hàng, người giao nhận có thể đóng vai trò là người chuyên chở hoặc chỉ là đại lý.
- ✓ Người chuyên chở (Carrier): Ngày nay, trong nhiều trường hợp, người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở, tức là người giao nhận trực tiếp ký hợp đồng vận tải với chủ hàng và chịu trách nhiệm các chuyên chở hàng hóa từ một nơi này đến một nơi khác. Người giao nhận đóng vai trò là người thầu chuyên chở nếu anh ta ký hợp đồng mà không trực tiếp chuyên chở. Dù là người chuyên chở gì thì vẫn phải chịu trách nhiệm về hàng hóa. Trong trường hợp này, người giao nhận phải chịu trách nhiệm về hàng hóa trong suốt hành trình không những về hành vi lỗi lầm của mình mà cả những người mà anh ta sử dụng và có thể phát hành vận đơn.
- ✓ Người kinh doanh vận tải đa phương thức (Multimodal transport operator MTO): Trong trường hợp người giao nhận cung cấp dịch vụ vận tải đi suốt hoặc còn gọi là vận tải từ cửa đến cửa thì người giao nhận đóng vai trò là người kinh doanh vận tải đa phương thức (MTO). MTO thực chất là người chuyên chở, thường là chuyên chở theo hợp đồng và phải chịu trách nhiệm đối với hàng hóa.

Với nhiều chức năng như vậy, người giao nhận thường được coi là “kiến trúc sư của vận tải” vì người giao nhận có khả năng tổ chức quá trình vận tải một cách tốt nhất, an toàn nhất và tiết kiệm nhất. Tuy nhiên để có thể làm tốt công việc của một người giao nhận, chúng ta cần phải nắm chắc nghiệp vụ cũng như am hiểu pháp luật, tập quán cũng như các công ước quốc tế....

1.1.3.3. Địa vị pháp lý của người giao nhận

Địa vị pháp lý của người giao nhận ở các nước khác nhau được quy định không giống nhau.

Tại các nước theo luật tập tục (Common law) địa vị pháp lý dựa trên khái niệm về đại lý. Người giao nhận lấy danh nghĩa của người ủy thác để giao dịch cho công việc của người ủy thác.

Hoạt động của người giao nhận khi đó phụ thuộc vào những quy tắc truyền thống về đại lý như việc phải miễn cán khi thực hiện nhiệm vụ của mình, phải trung thực với người ủy thác, tuân theo những chỉ dẫn hợp lý của người ủy thác, mặt khác được hưởng những quyền bảo vệ và giới hạn trách nhiệm phù hợp với vai trò của một đại lý.

Tại các nước có luật dân sự (Civil law) thì địa vị pháp lý, quyền lợi và nghĩa vụ của những người giao nhận giữa các nước có khác nhau. Thông thường những người giao nhận ở những nước đó lấy danh nghĩa của mình giao dịch cho công việc của người ủy thác, họ vừa là người ủy thác vừa là đại lý. Đối với người ủy thác (người nhận hàng hay người gửi hàng) họ được coi là đại lý của người ủy thác và đối với người chuyên chở thì họ lại là người ủy thác.

1.1.3.4. Quyền và nghĩa vụ của người giao nhận

Điều 167 Luật Thương mại Việt Nam quy định người giao nhận có những quyền và nghĩa vụ sau đây:

- + Người giao nhận được hưởng tiền công và các khoản thu nhập hợp lý khác.
- + Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình theo hợp đồng.
- + Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu có lý do chính đáng vì lợi ích của khách hàng thì có thể thực hiện khác với chỉ dẫn của khách hàng, nhưng phải thông báo ngay cho khách hàng.
- + Sau khi ký kết hợp đồng, nếu thấy không thể thực hiện được chỉ dẫn của khách hàng thì phải thông báo cho khách hàng để xin chỉ dẫn thêm.
- + Phải thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời gian hợp lý, nếu trong hợp đồng không thỏa thuận về thời gian thực hiện nghĩa vụ với khách hàng.

1.1.3.5. Trách nhiệm của người giao nhận

- Chăm sóc chu đáo đối với hàng hóa mà người giao nhận được ủy thác để tổ chức vận chuyển, đồng thời người giao nhận phải thực hiện mọi sự chỉ dẫn có liên quan đến hàng hóa.
- Nếu người giao nhận là một đại lý thì người giao nhận phải hành động theo sự ủy thác của bên giao đại lý.
- Người giao nhận không chịu trách nhiệm về những tổn thất bị gây nên bởi lỗi lầm của bên thứ 3 như người vận chuyển, bốc xếp, bảo quản... được ký kết bằng các hợp đồng phụ.
- Trường hợp người giao nhận là người ủy thác thì ngoài các trách nhiệm như là một đại lý nói trên thì người giao nhận còn phải chịu trách nhiệm về hành vi sơ suất của bên thứ 3 gây lên mà người giao nhận đã sử dụng để thực hiện hợp đồng.

- Trong hợp đồng vận tải đa phương thức thì người giao nhận đóng vai trò là một bên chính khi thu gom hàng lẻ để gửi ra nước ngoài hay là người tự tổ chức vận chuyển trong trường hợp này thì người giao nhận đóng vai trò như một đại lý hay người ủy thác.
- Trong các văn bản pháp luật của Việt Nam có quy định khá rõ ràng, chẳng hạn như người giao nhận không phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại, tổn thất gồm:
 - + Do lỗi của khách hàng hay người được khách hàng ủy thác
 - + Do lỗi của khách hàng hay người được khách hàng giao cho thực hiện bốc xếp bảo quản hàng hóa
 - + Do khuyết tật của hàng
 - + Do trường hợp bất khả kháng
 - + Trách nhiệm của người giao nhận trong mọi trường hợp không vượt quá giá trị của hàng hóa tại địa điểm đích
 - + Người giao nhận sẽ không được miễn trách nếu không chứng minh được những tổn thất thiệt hại không phải do lỗi của mình gây lên.

1.1.4. Khái quát về hàng lẻ trong vận tải hàng không

1.1.4.1. Khái niệm hàng lẻ

Hàng lẻ (LCL - *Less than Container Load*) là thuật ngữ được sử dụng trong lĩnh vực logistics và vận tải quốc tế để chỉ những lô hàng có khối lượng hoặc thể tích không đủ lớn để thuê trọn một đơn vị vận tải như Container hoặc chuyến bay. Trong trường hợp này, hàng hóa của nhiều chủ hàng khác nhau sẽ được gom lại để vận chuyển chung trên cùng một phương tiện nhằm tối ưu chi phí và năng lực vận tải.

Trong vận tải hàng không, hàng lẻ thường được hiểu là các lô hàng nhỏ được tập kết tại kho của người giao nhận hoặc đại lý hàng không, sau đó được gom lại thành một lô hàng lớn hơn để gửi đi trên cùng một chuyến bay. Người giao nhận đóng vai trò là bên tổ chức gom hàng, phân loại, đóng gói lại và thực hiện các thủ tục vận chuyển.

Việc sử dụng hình thức vận chuyển hàng lẻ giúp các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, có thể tham gia vào hoạt động xuất nhập khẩu mà không cần phải chờ tích lũy đủ số lượng hàng lớn, từ đó tăng tính linh hoạt và giảm áp lực tồn kho.

1.1.4.2. Đặc điểm của hàng lẻ

Hàng lẻ trong vận tải hàng không mang những đặc điểm cơ bản sau:

Thứ nhất, khối lượng và thể tích nhỏ.

Hàng lẻ thường là những lô hàng có trọng lượng và kích thước không lớn, không đủ để thuê nguyên chuyến hoặc nguyên Container. Điều này khiến hình thức vận chuyển này phù hợp với các doanh nghiệp có nhu cầu gửi hàng thường xuyên nhưng với số lượng ít.

Thứ hai, được gom chung với hàng của nhiều chủ hàng khác nhau.

Một lô hàng lẻ khi xuất khẩu sẽ được người giao nhận tập hợp cùng với các lô hàng khác để tạo thành một lô hàng tổng. Việc gom hàng giúp tối ưu không gian trên máy bay và giảm chi phí vận chuyển cho từng chủ hàng.

Thứ ba, phụ thuộc nhiều vào đơn vị giao nhận (Freight Forwarder).

Trong vận chuyển hàng lẻ, người giao nhận đóng vai trò trung gian rất quan trọng. Họ chịu trách nhiệm tổ chức gom hàng, đóng gói, làm thủ tục hải quan, đặt chỗ với hãng hàng không và phát hành vận đơn. Vì vậy, chất lượng dịch vụ của đơn vị giao nhận ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ và độ an toàn của lô hàng.

Thứ tư, thời gian vận chuyển có thể kéo dài hơn so với hàng nguyên lô.

Do phải chờ gom đủ hàng và thực hiện các công đoạn phân loại, đóng gói, nên hàng lẻ có thể mất thêm thời gian trước khi được vận chuyển. Tuy nhiên, với vận tải hàng không, thời gian này vẫn ngắn hơn so với các phương thức vận tải khác như đường biển.

Thứ năm, quy trình xử lý phức tạp hơn.

Hàng lẻ phải trải qua nhiều khâu như tiếp nhận, kiểm tra, phân loại, đóng gói lại, lập chứng từ và chia tách tại điểm đến. Điều này làm tăng khối lượng công việc và yêu cầu cao về sự phối hợp giữa các bên liên quan.

1.1.4.3. Ưu điểm và hạn chế của vận chuyển hàng lẻ bằng đường hàng không

a. Ưu điểm

- Giảm chi phí vận chuyển cho các lô hàng nhỏ: Vận chuyển hàng lẻ cho phép nhiều chủ hàng cùng chia sẻ chi phí thuê phương tiện vận tải, từ đó giúp giảm đáng kể chi phí so với việc phải thuê nguyên chuyến bay hoặc nguyên Container.
- Tăng tính linh hoạt trong hoạt động xuất khẩu: Doanh nghiệp có thể gửi hàng ngay khi có nhu cầu mà không cần chờ tích lũy đủ số lượng lớn. Điều này đặc biệt có lợi đối với các doanh nghiệp có đơn hàng nhỏ, xuất khẩu theo từng đợt hoặc theo yêu cầu của khách hàng.
- Thời gian vận chuyển nhanh: Mặc dù là hàng lẻ, nhưng khi sử dụng vận tải hàng không, hàng hóa vẫn được vận chuyển với tốc độ cao, phù hợp với các loại hàng có giá trị lớn, hàng cần giao gấp hoặc hàng dễ hư hỏng.
- Giảm rủi ro tồn kho và chi phí lưu kho: Việc gửi hàng theo từng lô nhỏ giúp doanh nghiệp giảm lượng hàng tồn kho, từ đó giảm chi phí lưu trữ và hạn chế rủi ro do biến động thị trường.

b. Hạn chế

- Chi phí tính theo đơn vị trọng lượng cao hơn so với hàng nguyên lô: Do phải chia sẻ không gian vận tải và phát sinh thêm chi phí gom hàng, đóng gói, xử lý chứng từ, nên chi phí vận chuyển tính trên mỗi kilogram hàng lẻ thường cao hơn so với hàng nguyên lô.

- Rủi ro hư hỏng và thất lạc cao hơn: Hàng lẻ phải qua nhiều khâu bốc xếp, phân loại và ghép chung với hàng của các chủ hàng khác, nên nguy cơ va chạm, nhầm lẫn hoặc thất lạc có thể cao hơn nếu không được quản lý chặt chẽ.
- Phụ thuộc vào lịch gom hàng và năng lực của đơn vị giao nhận: Nếu đơn vị giao nhận không có đủ lượng hàng để gom, lô hàng có thể phải chờ đợi lâu hơn dự kiến, ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng và uy tín của doanh nghiệp xuất khẩu.
- Quy trình chứng từ và xử lý phức tạp: So với hàng nguyên lô, hàng lẻ đòi hỏi nhiều loại chứng từ và sự phối hợp giữa nhiều bên hơn, từ đó làm tăng khả năng phát sinh sai sót trong quá trình làm thủ tục.

1.1.5. Khái quát về vận tải đường hàng không

1.1.5.1. Khái niệm vận tải đường hàng không

Vận tải hàng không là phương thức vận chuyển hành khách, hàng hóa và bưu kiện bằng máy bay thông qua hệ thống các sân bay trong nước và quốc tế. Đây là một trong những phương thức vận tải hiện đại, sử dụng không gian không lưu để thực hiện hoạt động di chuyển.

Trong lĩnh vực logistics, vận tải hàng không đóng vai trò quan trọng nhờ tốc độ nhanh, độ an toàn cao và khả năng kết nối toàn cầu, đặc biệt phù hợp với các loại hàng hóa có giá trị cao hoặc yêu cầu giao hàng gấp.

1.1.5.2. Đặc điểm của vận tải đường hàng không

+ Tuyến đường trong vận tải hàng không là không trung và hầu như là đường thẳng, không phụ thuộc vào địa hình mặt đất, mặt nước, không phải đầu tư xây dựng. Thông thường, tuyến đường hàng không bao giờ cũng ngắn hơn tuyến đường sắt và đường ô tô khoảng 20% và tuyến đường sông khoảng 10%.

+ Tốc độ vận tải hàng không cao, thời gian vận chuyển ngắn. Nếu chúng ta so sánh trên một quãng đường vận chuyển dài 500Km, thì máy bay bay mất 1 tiếng đồng hồ, còn tàu hỏa đi mất 8,3 tiếng, ô tô chạy mất khoảng 10 tiếng và tàu biển đi mất khoảng 27 tiếng.

+ Vận tải hàng không an toàn nhất: so với các phương thức vận tải khác thì vận tải hàng không ít tổn thất nhất, vì do thời gian vận chuyển ngắn nhất, trang thiết bị phục vụ vận chuyển hiện đại nhất, máy bay bay ở độ cao trên 9.000 mét trên từng tầng điện ly, nên trừ lúc cất cánh, hạ cánh, máy bay hầu như không bị tác động bởi các điều kiện thiên nhiên như: sét, mưa bão... trong hành trình chuyên chở.

+ Vận tải hàng không luôn đòi hỏi sử dụng công nghệ cao: do có tốc độ cao, phục vụ chuyên chở hành khách, một số hàng hóa có giá trị cao, hàng cứu trợ khẩn cấp... là chính, nên đòi hỏi phải an toàn tuyệt đối trong quá trình chuyên chở. Vận tải hàng không không cho phép sai sót dù là nhỏ nhất, vì thế vận tải hàng không đòi hỏi những tiêu chuẩn rất khắt khe về công nghệ kỹ thuật.

+ Vận tải hàng không cung cấp các dịch vụ có tiêu chuẩn chất lượng cao hơn hẳn so với các phương thức vận tải khác và được đơn giản hóa về thủ tục, giấy tờ do máy bay bay thẳng, ít qua các trạm kiểm tra, kiểm soát...

Tuy vậy, vận tải hàng không cũng có một số hạn chế nhất định:

+ Cước vận tải hàng không cao nhất, do chi phí trang thiết bị hiện đại, chi phí sân bay, chi phí khấu hao máy bay, chi phí dịch vụ cao... So sánh với cước phí vận tải đường sắt và ô tô thì cước phí vận tải hàng không vẫn cao gấp từ 2 đến 4 lần.

+ Vận tải hàng không bị hạn chế đối với chuyên chở hàng hóa có khối lượng lớn, hàng cồng kềnh, do máy bay có trọng tải và dung tích nhỏ.

+ Vận tải hàng không đòi hỏi đầu tư lớn về cơ sở vật chất kỹ thuật, phương tiện máy bay, sân bay, đào tạo nhân lực, xây dựng hệ thống kiểm soát không lưu, đặt chỗ toàn cầu, chi phí tham gia các Tổ chức quốc tế về hàng không...

1.1.5.3. Vai trò của vận tải đường hàng không

Vận tải hàng không giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế và hoạt động logistics:

- Thúc đẩy thương mại quốc tế: Giúp hàng hóa lưu chuyển nhanh giữa các quốc gia
- Tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp: Rút ngắn thời gian giao hàng
- Phù hợp với hàng hóa giá trị cao, nhạy cảm thời gian: Như điện tử, dược phẩm, thực phẩm tươi
- Tạo việc làm và thu nhập: Bao gồm việc làm trực tiếp và gián tiếp
- Tác động lan tỏa đến nền kinh tế: Thúc đẩy tiêu dùng, đầu tư và du lịch

1.1.6. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không

Để đánh giá hiệu quả của quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không, cần sử dụng hệ thống các tiêu chí toàn diện, có thể đo lường và phù hợp với đặc thù của vận tải hàng không (tốc độ cao, chi phí lớn, yêu cầu an toàn và chính xác nghiêm ngặt). Các tiêu chí chính bao gồm:

1.1.6.1. Thời gian giao nhận

Thời gian giao nhận là khoảng thời gian từ khi tiếp nhận yêu cầu và hàng hóa từ người gửi đến khi bàn giao hàng cho người nhận tại sân bay đích. Tiêu chí này được đánh giá qua:

- Thời gian xử lý nội địa (từ nhận hàng đến đưa ra sân bay).
- Thời gian vận chuyển trên không (bay thực tế).
- Tổng thời gian end-to-end (door-to-door hoặc airport-to-airport). Thời gian càng ngắn và đúng cam kết càng thể hiện hiệu quả cao của quy trình, đặc biệt quan trọng với hàng lẻ vì phải gom hàng và xử lý nhiều bước.

1.1.6.2. Chi phí giao nhận

Chi phí giao nhận bao gồm toàn bộ các khoản chi phí phát sinh trong quy trình: cước vận tải hàng không, phí gom hàng (consolidation), làm thủ tục hải quan, lưu kho, vận chuyển nội địa, chứng từ và các chi phí phát sinh (phạt, bổ sung hồ sơ...). Hiệu quả được đánh giá qua việc kiểm soát chi phí trên mỗi kilogram (hoặc chargeable weight) và tỷ lệ chi phí phát sinh so với tổng chi phí. Mục tiêu là tối ưu chi phí mà vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ.

1.1.6.3. Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa

Tiêu chí này phản ánh khả năng giao đúng số lượng, chủng loại, tình trạng và không bị hư hỏng, mất mát hoặc nhầm lẫn. Các chỉ số quan trọng:

- Tỷ lệ sai sót chứng từ và thông tin khai báo.
- Tỷ lệ hàng hóa bị hư hỏng hoặc mất mát.
- Tỷ lệ hàng bị giữ lại do kiểm tra hải quan hoặc kiểm dịch. Với hàng lẻ, do phải gom nhiều chủ hàng, yêu cầu chính xác và an toàn càng cao hơn.

1.1.6.4. Mức độ hài lòng của khách hàng

Đây là tiêu chí tổng hợp, phản ánh nhận xét của khách hàng và đại lý về chất lượng dịch vụ. Được đánh giá qua:

- Tỷ lệ giao hàng đúng hạn (on-time performance).
- Chất lượng thông tin tracking và hỗ trợ khách hàng.
- Thái độ phục vụ và khả năng xử lý khiếu nại.
- Chỉ số hài lòng tổng thể (Customer Satisfaction - CSAT). Mức độ hài lòng cao giúp duy trì khách hàng cũ và thu hút khách mới.

1.2. Nội dung quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không

1.2.1. Khái quát về quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không

1.2.1.1. Khái niệm quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không

Quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không là tập hợp các bước nghiệp vụ từ khi người xuất khẩu chuẩn bị hàng, ký hợp đồng vận chuyển, làm thủ tục hải quan, cho đến khi hàng được vận chuyển đến sân bay đích, thông quan nhập khẩu và bàn giao cho người nhận.

Trong quy trình này, người giao nhận (người chuyển tiếp) thường đóng vai trò trung gian: nhận hàng từ chủ hàng, làm thủ tục vận hành, thông quan và theo dõi lô hàng đến khi giao nhận thành công.

1.2.1.2. Đặc điểm của quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không

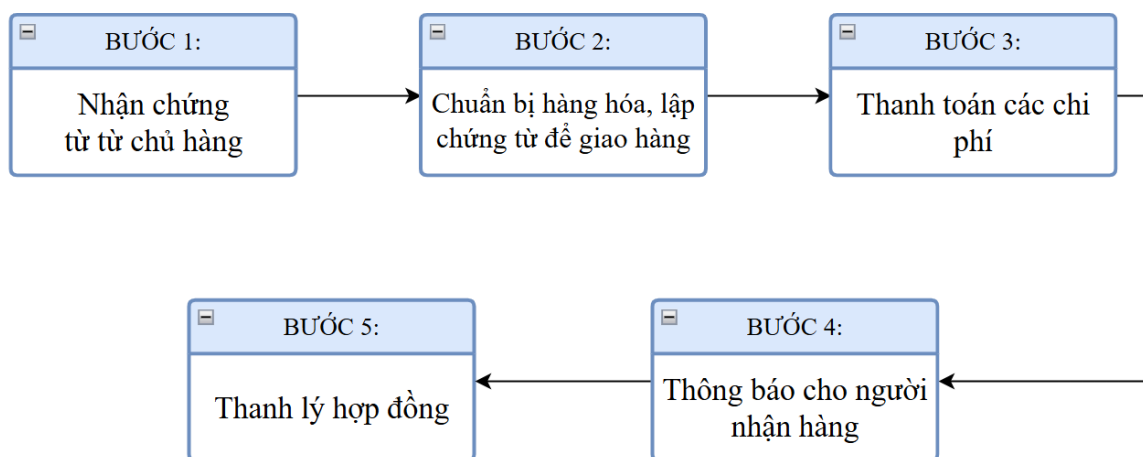
- Tốc độ nhanh, thời gian giao hàng ngắn, phù hợp với hàng hóa giá trị cao, dễ hỏng, hàng mẫu, tài liệu, dược phẩm, hoa quả tươi...
- Chi phí cao hơn so với đường biển nhưng bù lại giảm chi phí lưu trữ, có thể xảy ra hư hỏng và cho phép vận hành chuỗi ứng dụng linh hoạt hơn.

- Yêu cầu đóng gói, ký hiệu (nhãn vận chuyển) và chứng từ thật chặt, vì thời gian xử lý tại sân bay rất ngắn, bất kỳ sai sót nào đều dễ gây chậm chuyển bay.

1.2.1.3. Vai trò của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không

- **Kết nối thị trường quốc tế:** giúp doanh nghiệp xuất khẩu nhanh chóng đưa hàng đi các nước, đặc biệt là các thị trường xa, nhiều rào cản vận chuyển.
- **Nâng cấp tính năng linh hoạt và cung cấp kết quả hiệu quả:** giảm thời gian tồn tại, giảm rủi ro về mất mát, hư hỏng nhờ thời gian chuyển đổi ngắn.
- **Hỗ trợ thương mại điện tử và đơn hàng nhỏ lẻ:** quy trình giao nhận lẻ (tương tự LCL nhưng theo lô hàng máy bay) giúp doanh nghiệp nhỏ vẫn có thể xuất khẩu hàng hóa với chi phí hợp lý, tận dụng năng lực giao nhận chuyên nghiệp của nhà giao nhận.

1.2.2. Nội dung các bước của quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không



Sơ đồ 1.1: Các bước của quy trình thủ tục giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không

(Nguồn: GS. TS. Nguyễn Hồng Đàm, 2003)

Bước 1: Nhận chứng từ từ chủ hàng:

- + Hợp đồng ủy thác giao nhận.
- + Giấy phép xuất khẩu.
- + Tờ khai hàng xuất.
- + Hóa đơn thương mại.
- + Phiếu đóng gói, bản kê chi tiết.
- + Giấy chứng nhận phẩm chất, kiểm dịch, xuất xứ.

Bước 2: Chuẩn bị hàng hóa, lập chứng từ để giao hàng:

- + Chuẩn bị đưa hàng vào sân bay.
- + Lập Giấy gửi hàng hàng không (AWB).
- + Lưu khoang máy bay (Booking).
- + Làm thủ tục Hải quan.
- + Đưa hàng vào kho chờ để xếp lên máy bay.
- + Gửi bộ chứng từ theo hàng.

Nếu là hàng gom, thì phải lập AWB và MAWB cũng như lược khai hàng hoá. Nếu hàng được giao tại sân bay, chủ hàng tự chịu trách nhiệm về vận chuyển nội địa, người giao nhận chỉ tiến hành:

- + Thu gom toàn bộ hồ sơ ở bước 1.
- + Lưu khoang máy bay
- + Lập AWB (MAWB, HAWB).
- + Gửi bộ chứng từ theo hàng
- + Kê khai Hải quan, kiểm hoá

Bước 3: Thanh toán các chi phí:

- + Thu cước của người uỷ thác.
- + Lập phiếu xin chi ngoại tệ và thanh toán tiền cước phí.

Bước 4: Thông báo cho người nhận hàng:

Sau khi đã tập kết hết hàng vào kho hàng, hãng hàng không thông báo cho người nhận hàng hoặc đại lý của họ biết:

- + Tên hành trình.
- + Số BL.
- + Số hiệu chuyến bay, ngày bay.
- + Tên hàng, số lượng, thể tích hàng hoá.
- + Chi tiết về hàng hoá, nếu là lô hàng thu gom.

Bước 5: Thanh lý hợp đồng:

Sau khi hoàn thành công việc trên, lập phiếu thanh toán chuyển và thanh lý hợp đồng.

(Nguồn: GS. TS. Nguyễn Hồng Đàm, 2003)

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không

1.3.1. Các quy định pháp lý liên quan

1.3.1.1. Incoterms trong thương mại quốc tế

Incoterms (*International Commercial Terms*) là bộ quy tắc thương mại quốc tế do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) ban hành nhằm quy định rõ trách nhiệm, chi phí và rủi ro giữa người bán và người mua trong quá trình giao nhận hàng hóa.

Trong hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không, các điều kiện Incoterms thường được sử dụng như EXW, FCA, CPT, CIP, DAP và DDP (Incoterms hiện hành

là phiên bản Incoterms 2020). Việc lựa chọn điều kiện giao hàng phù hợp sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến trách nhiệm của các bên trong việc thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm, làm thủ tục hải quan và chịu rủi ro trong quá trình vận chuyển.

Đối với doanh nghiệp giao nhận, việc hiểu rõ Incoterms giúp xác định đúng phạm vi dịch vụ, tránh tranh chấp và đảm bảo thực hiện đúng nghĩa vụ theo hợp đồng ngoại thương.

1.3.1.2. Luật Thương mại Việt Nam

Luật Thương mại Việt Nam là văn bản pháp lý quan trọng điều chỉnh các hoạt động thương mại, trong đó có hoạt động xuất khẩu và dịch vụ logistics. Luật quy định các nguyên tắc cơ bản về ký kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng, quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia trong quá trình mua bán hàng hóa quốc tế.

Trong hoạt động giao nhận hàng hóa, Luật Thương mại quy định rõ trách nhiệm của người giao nhận, quyền hạn trong việc thay mặt chủ hàng thực hiện các thủ tục liên quan, cũng như trách nhiệm bồi thường trong trường hợp xảy ra mất mát, hư hỏng hàng hóa.

1.3.1.3. Luật Hải quan

Luật Hải quan Việt Nam quy định về quản lý nhà nước đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, phương tiện vận tải xuất nhập cảnh và các hoạt động liên quan đến thủ tục hải quan. Đây là cơ sở pháp lý quan trọng mà các doanh nghiệp giao nhận phải tuân thủ khi thực hiện khai báo và thông quan hàng hóa.

Trong quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không, doanh nghiệp phải thực hiện khai báo hải quan điện tử, nộp đầy đủ chứng từ theo quy định và chịu sự kiểm tra, giám sát của cơ quan hải quan. Việc tuân thủ đúng quy định hải quan giúp hàng hóa được thông quan nhanh chóng và tránh các rủi ro pháp lý.

1.3.1.4. Các quy định về vận tải hàng không

Hoạt động vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không được điều chỉnh bởi Luật Hàng không dân dụng Việt Nam và các quy định của các tổ chức hàng không quốc tế. Các quy định này liên quan đến an ninh hàng không, đóng gói hàng hóa, phân loại hàng nguy hiểm, trách nhiệm của hãng hàng không và người giao nhận.

Đối với hàng lẻ, việc tuân thủ các quy định về an ninh và an toàn bay là đặc biệt quan trọng, vì hàng hóa được vận chuyển cùng hành khách hoặc cùng nhiều loại hàng khác trên cùng chuyến bay.

1.3.1.5. Các công ước và quy định quốc tế liên quan

Ngoài các quy định trong nước, hoạt động vận tải hàng không quốc tế còn chịu sự điều chỉnh của nhiều công ước quốc tế như Công ước Warsaw và Công ước Montreal. Các công ước này quy định về trách nhiệm của người vận chuyển, giới hạn bồi thường

khi xảy ra mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa, cũng như các nguyên tắc xử lý tranh chấp trong vận tải hàng không quốc tế.

Việc tuân thủ các công ước quốc tế giúp đảm bảo sự thống nhất trong hoạt động vận tải giữa các quốc gia, tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại quốc tế phát triển.

1.3.2. Hệ thống chứng từ trong giao nhận hàng lẻ xuất khẩu

1.3.2.1. Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)

Hợp đồng ngoại thương là văn bản pháp lý được ký kết giữa người bán và người mua, quy định các điều khoản về hàng hóa, giá cả, điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán, trách nhiệm và quyền lợi của các bên. Đây là cơ sở để các bên thực hiện các bước tiếp theo trong quy trình xuất khẩu.

Đối với doanh nghiệp giao nhận, hợp đồng ngoại thương giúp xác định điều kiện Incoterms, từ đó biết rõ phạm vi trách nhiệm và dịch vụ cần cung cấp cho khách hàng.

1.3.2.2. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Hóa đơn thương mại là chứng từ do người bán phát hành cho người mua, thể hiện giá trị hàng hóa, thông tin người bán - người mua, mô tả hàng hóa, số lượng và điều kiện giao hàng. Đây là chứng từ quan trọng được sử dụng trong thanh toán quốc tế, khai báo hải quan và tính thuế.

Trong xuất khẩu hàng lẻ, hóa đơn thương mại giúp cơ quan hải quan và các bên liên quan xác định chính xác giá trị và bản chất của lô hàng.

1.3.2.3. Phiếu đóng gói (Packing List)

Phiếu đóng gói là chứng từ mô tả chi tiết cách thức đóng gói hàng hóa, bao gồm số kiện, trọng lượng, kích thước và cách sắp xếp hàng trong từng kiện. Chứng từ này giúp người vận chuyển, cơ quan hải quan và người nhận kiểm tra và đối chiếu hàng hóa một cách dễ dàng.

Đối với hàng lẻ, packing list càng trở nên quan trọng vì hàng của nhiều chủ hàng được đóng chung, nên việc phân biệt và nhận diện từng lô hàng cần được thực hiện rõ ràng.

1.3.2.4. Vận đơn hàng không (Air Waybill - AWB)

Vận đơn hàng không là chứng từ vận tải do hãng hàng không hoặc đại lý phát hành, xác nhận việc đã nhận hàng để vận chuyển và cam kết giao hàng cho người nhận tại điểm đến. AWB không phải là chứng từ sở hữu hàng hóa nhưng có giá trị pháp lý quan trọng trong việc xác nhận hợp đồng vận chuyển.

Trong vận chuyển hàng lẻ, thường tồn tại Master Air Waybill (MAWB) do hãng hàng không phát hành cho người gom hàng và House Air Waybill (HAWB) do người giao nhận phát hành cho từng chủ hàng.

1.3.2.5. Tờ khai hải quan xuất khẩu

Tờ khai hải quan là chứng từ điện tử được doanh nghiệp khai báo với cơ quan hải quan về thông tin chi tiết của lô hàng xuất khẩu, bao gồm mã hàng, trị giá, nước nhập khẩu, phương thức vận chuyển và các thông tin liên quan khác.

Việc khai báo chính xác và đầy đủ giúp quá trình thông quan diễn ra nhanh chóng, đồng thời hạn chế rủi ro bị xử phạt hoặc giữ hàng hóa.

1.3.2.6. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - C/O)

Giấy chứng nhận xuất xứ là chứng từ xác nhận quốc gia hoặc vùng lãnh thổ nơi sản xuất ra hàng hóa. C/O được sử dụng để hưởng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại tự do, trong đó có Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc.

Đối với hàng hóa xuất khẩu sang Hàn Quốc, việc có C/O hợp lệ giúp người nhập khẩu được hưởng mức thuế ưu đãi, từ đó tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày một cách hệ thống những cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa và quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không. Trước hết, chương đã làm rõ các khái niệm cơ bản về xuất khẩu, đặc điểm và vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với nền kinh tế quốc dân cũng như đối với từng doanh nghiệp. Đồng thời, các hình thức xuất khẩu phổ biến hiện nay cũng được phân tích nhằm làm rõ bối cảnh và phương thức mà hàng hóa Việt Nam tham gia vào thị trường quốc tế.

Bên cạnh đó, chương cũng đã tổng hợp những vấn đề lý luận về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, bao gồm khái niệm, đặc điểm, vai trò và các nguyên tắc chung trong giao nhận. Vai trò của người giao nhận (freight forwarder) được làm rõ thông qua việc phân tích chức năng, địa vị pháp lý cũng như quyền và nghĩa vụ của chủ thể này trong chuỗi logistics quốc tế. Đây là cơ sở quan trọng để hiểu rõ cách thức tổ chức và vận hành của hoạt động giao nhận trong thực tiễn.

Ngoài ra, chương đã trình bày tổng quan về hàng lẻ trong vận tải hàng không, làm rõ đặc điểm, ưu điểm và hạn chế của phương thức vận chuyển này. Trên cơ sở đó, nội dung quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không đã được phân tích theo từng bước, từ khi tiếp nhận yêu cầu vận chuyển, gom hàng, làm thủ tục hải quan cho đến khi hàng hóa được giao cho người nhận tại nước nhập khẩu. Việc mô tả quy trình theo lý thuyết giúp hình thành khung chuẩn để so sánh và đánh giá với quy trình thực tế tại doanh nghiệp trong các chương tiếp theo.

Bên cạnh quy trình nghiệp vụ, chương 1 cũng đã đề cập đến các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không. Các văn bản pháp luật trong nước như Luật Thương mại, Luật Hải quan, cùng với các quy định quốc tế, Incoterms và các công ước vận tải hàng không đã được trình bày nhằm làm rõ cơ sở pháp lý điều chỉnh hoạt động này. Đồng thời, các chứng từ quan trọng như hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, vận đơn hàng không, tờ khai hải quan và giấy chứng nhận xuất xứ cũng được phân tích về vai trò và ý nghĩa trong quá trình giao nhận.

Như vậy, toàn bộ nội dung của chương 1 đã xây dựng được nền tảng lý luận đầy đủ và có hệ thống về quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không. Đây là cơ sở quan trọng để phân tích, đánh giá thực trạng quy trình giao nhận tại doanh nghiệp nghiên cứu trong chương 2, từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện ở chương 3 nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận và chất lượng dịch vụ logistics trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHƯƠNG 1

1. Tài liệu nội bộ Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics (2023-2025).
2. Điều 28. Xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa, Luật Thương Mại Việt Nam
3. GS.TS. Võ Thanh Thu, Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu
4. Chủ biên PGS. TS. Đoàn Thị Hồng Vân. (2005), Giáo trình Kỹ thuật Ngoại thương. NXB Thống Kê
5. Chủ biên PGS. TS. Nguyễn Hồng Đàm, (2003). Giáo trình Vận tải và Giao nhận trong ngoại thương. NXB Giao Thông Vận Tải.
6. Điều 3 khoản 11 Luật Thương Mại Việt Nam năm 2005 quy định
7. Điều 155, Luật Thương Mại quy định
8. Điều 178, Luật Thương Mại
9. GS. TS. Nguyễn Hồng Đàm, 2003

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG HÀN QUỐC BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS

2.1. Tổng quan về công ty Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics

CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải quốc tế, có trụ sở đặt tại thành phố Đà Nẵng. Là một trong những trung tâm kinh tế - thương mại quan trọng của khu vực miền Trung, Đà Nẵng sở hữu hệ thống hạ tầng giao thông ngày càng được đầu tư đồng bộ, đặc biệt là sân bay quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các dịch vụ logistics, nhất là vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, nhu cầu xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam ra thị trường nước ngoài không ngừng gia tăng. Nắm bắt xu hướng đó, The Sun Logistics tập trung cung cấp các dịch vụ giao nhận và vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không từ Việt Nam đi Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Úc, Hoa Kỳ và các quốc gia Châu Âu. Với định hướng phát triển theo hướng chuyên nghiệp, linh hoạt và lấy khách hàng làm trung tâm, công ty từng bước khẳng định vai trò là đơn vị logistics đáng tin cậy, góp phần hỗ trợ hiệu quả hoạt động xuất khẩu và kinh doanh quốc tế của khách hàng.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS (ĐÀ NẴNG)

Mã số thuế	0402274441
Địa chỉ Thuế	211 Trường Chinh, Phường An Khê, TP Đà Nẵng, Việt Nam
Địa chỉ	211 Trường Chinh, Phường An Khê, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
Tình trạng	Đang hoạt động
Người đại diện	ĐẶNG PHÁT
Điện thoại	0985514764
Quản lý bởi	Thuế cơ sở 1 thành phố Đà Nẵng
Loại hình DN	Công ty trách nhiệm hữu hạn ngoài NN
Ngành nghề chính	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải Chi tiết: Dịch vụ đại lý tàu biển, Dịch vụ đại lý vận tải đường biển, Các hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải hàng không, vận tải bộ, vận tải đường thủy nội địa, Môi giới thuê tàu biển, máy bay, phương tiện vận tải bộ, Hoạt động của các đại lý bán vé máy bay, Hoạt động của đại lý làm thủ tục hải

	quan; Hoạt động của các đại lý vận tải hàng hóa, kể cả dịch vụ liên quan tới hậu cần, Môi giới thuê tàu biển và máy bay, Hoạt động liên quan khác như lấy mẫu, cân hàng hoá...liên quan đến vận tải.
LOGO	 THE SUN LOGISTICS AIR FREIGHT SOLUTIONS

(Nguồn: Nội bộ công ty)

CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS được hình thành trên cơ sở kế thừa và phát triển từ CÔNG TY TNHH VẬN CHUYỂN QT LOGISTIC, doanh nghiệp bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 14/11/2022. Trong giai đoạn đầu, công ty hoạt động dưới tên gọi QT Logistic, tập trung cung cấp các dịch vụ giao nhận và vận chuyển hàng hóa quốc tế, từng bước tiếp cận thị trường logistics tại khu vực miền Trung, đặc biệt là thành phố Đà Nẵng.

Quá trình hoạt động dưới tên QT Logistic đã giúp doanh nghiệp tích lũy kinh nghiệm thực tiễn trong lĩnh vực logistics, xây dựng được nền tảng khách hàng ban đầu, đồng thời thiết lập mối quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước. Đây là giai đoạn quan trọng, đặt nền móng cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp cả về năng lực nghiệp vụ lẫn quy mô hoạt động.

Trước yêu cầu ngày càng cao của thị trường và định hướng phát triển chuyên nghiệp hơn, doanh nghiệp đã tiến hành điều chỉnh chiến lược và tái định vị thương hiệu. Theo đó, kể từ ngày 05/05/2025, doanh nghiệp chính thức đổi tên và hoạt động với tên gọi CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS. Việc đổi tên không chỉ mang ý nghĩa thay đổi về mặt pháp lý mà còn thể hiện bước chuyển mình quan trọng trong định hướng phát triển, mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Sau khi đổi tên, The Sun Logistics tập trung đầu tư hoàn thiện bộ máy tổ chức, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ, đặc biệt là nghiệp vụ giao nhận và vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không. Quy mô hoạt động của công ty từng bước được mở rộng, đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Hiện nay, The Sun Logistics đã và đang xử lý các lô hàng xuất nhập khẩu bằng đường hàng không đi nhiều thị trường quốc tế như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Châu

Âu, Úc và Hoa Kỳ. Trên nền tảng kế thừa từ QT Logistic và định hướng phát triển mới, công ty tiếp tục hướng đến mục tiêu trở thành doanh nghiệp logistics uy tín tại thành phố Đà Nẵng và khu vực miền Trung Việt Nam.

2.1.2. Lĩnh vực/sản phẩm kinh doanh

Bên cạnh các hoạt động vận tải chính, Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics còn cung cấp đa dạng các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến vận tải nhằm đáp ứng toàn diện nhu cầu của khách hàng trong quá trình lưu thông và phân phối hàng hóa. Các dịch vụ này đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo quá trình vận chuyển diễn ra thuận lợi, đúng tiến độ và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành.

Cụ thể, công ty cung cấp dịch vụ đại lý tàu biển và đại lý vận tải đường biển, thực hiện các công việc liên quan đến làm thủ tục cho tàu ra vào cảng, liên hệ với các cơ quan chức năng, cũng như phối hợp với chủ tàu và các bên liên quan nhằm đảm bảo hoạt động khai thác tàu diễn ra an toàn và hiệu quả. Bên cạnh đó, công ty còn thực hiện môi giới thuê tàu biển, hỗ trợ khách hàng tìm kiếm và lựa chọn phương tiện vận chuyển phù hợp với loại hàng hóa, khối lượng và lịch trình vận chuyển.

Ngoài lĩnh vực vận tải biển, The Sun Logistics còn cung cấp các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến vận tải hàng không, vận tải đường bộ và vận tải đường thủy nội địa. Các dịch vụ này bao gồm môi giới thuê máy bay, phương tiện vận tải đường bộ, tư vấn phương án vận chuyển tối ưu, góp phần giúp khách hàng giảm thiểu chi phí và thời gian giao nhận hàng hóa. Đồng thời, công ty cũng thực hiện hoạt động của các đại lý bán vé máy bay, hỗ trợ đặt chỗ và sắp xếp lịch trình vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không.

Bên cạnh đó, công ty đóng vai trò là đại lý làm thủ tục hải quan, thay mặt khách hàng thực hiện các công việc khai báo, hoàn thiện hồ sơ xuất nhập khẩu, đảm bảo hàng hóa được thông quan nhanh chóng và đúng quy định. Đây là một trong những dịch vụ quan trọng giúp khách hàng tiết kiệm thời gian, hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình xuất nhập khẩu.

Ngoài ra, The Sun Logistics còn cung cấp dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa và các dịch vụ hậu cần liên quan, bao gồm điều phối vận chuyển, giám sát quá trình giao nhận, kết nối các khâu trong chuỗi logistics từ khâu lấy hàng, vận chuyển, lưu kho đến giao hàng cuối cùng. Công ty cũng thực hiện các hoạt động hỗ trợ khác liên quan đến vận tải như lấy mẫu hàng hóa, cân hàng, kiểm tra tình trạng hàng hóa trước và sau vận chuyển nhằm đảm bảo tính chính xác và an toàn cho hàng hóa của khách hàng.

Nhìn chung, các hoạt động dịch vụ hỗ trợ liên quan đến vận tải của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics góp phần hoàn thiện chuỗi dịch vụ logistics trọn gói, nâng cao chất lượng phục vụ, gia tăng giá trị cho khách hàng và khẳng định vai trò của doanh nghiệp trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải.

2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và các giá trị cốt lõi

Trong bối cảnh ngành logistics ngày càng phát triển và cạnh tranh mạnh mẽ, CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS xác định rõ tầm nhìn, sứ mệnh và các giá trị cốt lõi nhằm định hướng hoạt động kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ và xây dựng uy tín bền vững trên thị trường.

❖ Tầm nhìn

The Sun Logistics hướng đến mục tiêu trở thành doanh nghiệp logistics uy tín tại khu vực miền Trung, đặc biệt trong lĩnh vực giao nhận và vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không. Công ty không ngừng mở rộng mạng lưới đối tác, nâng cao năng lực chuyên môn để đáp ứng nhu cầu gửi hàng từ Việt Nam đi các thị trường quốc tế như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Úc, Hoa Kỳ và các nước Châu Âu, từng bước khẳng định vị thế trên thị trường logistics.

❖ Sứ mệnh

Sứ mệnh của The Sun Logistics là cung cấp các giải pháp logistics an toàn, nhanh chóng và hiệu quả, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không. Công ty cam kết đồng hành cùng khách hàng trong suốt quá trình vận chuyển, từ khâu tư vấn, xử lý chứng từ đến theo dõi lô hàng, nhằm mang lại sự hài lòng và tin tưởng lâu dài. Đồng thời, doanh nghiệp chú trọng xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, tạo điều kiện cho nhân viên phát triển kỹ năng và nâng cao trình độ nghiệp vụ.

❖ Giá trị cốt lõi

- Uy tín: Luôn đặt chữ tín lên hàng đầu trong mọi hoạt động kinh doanh, đảm bảo thực hiện đúng cam kết với khách hàng và đối tác.
- Chất lượng dịch vụ: Không ngừng cải tiến quy trình làm việc, nâng cao độ chính xác trong xử lý chứng từ và đảm bảo tiến độ vận chuyển hàng hóa.
- Trách nhiệm: Có trách nhiệm cao đối với hàng hóa của khách hàng, tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật về xuất nhập khẩu và vận chuyển quốc tế.
- Linh hoạt: Với quy mô doanh nghiệp nhỏ, công ty có khả năng linh hoạt trong xử lý công việc, nhanh chóng thích ứng với yêu cầu và tình huống phát sinh.
- Hợp tác và phát triển bền vững: Xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng, đối tác và hướng đến sự phát triển ổn định, bền vững trong ngành logistics.

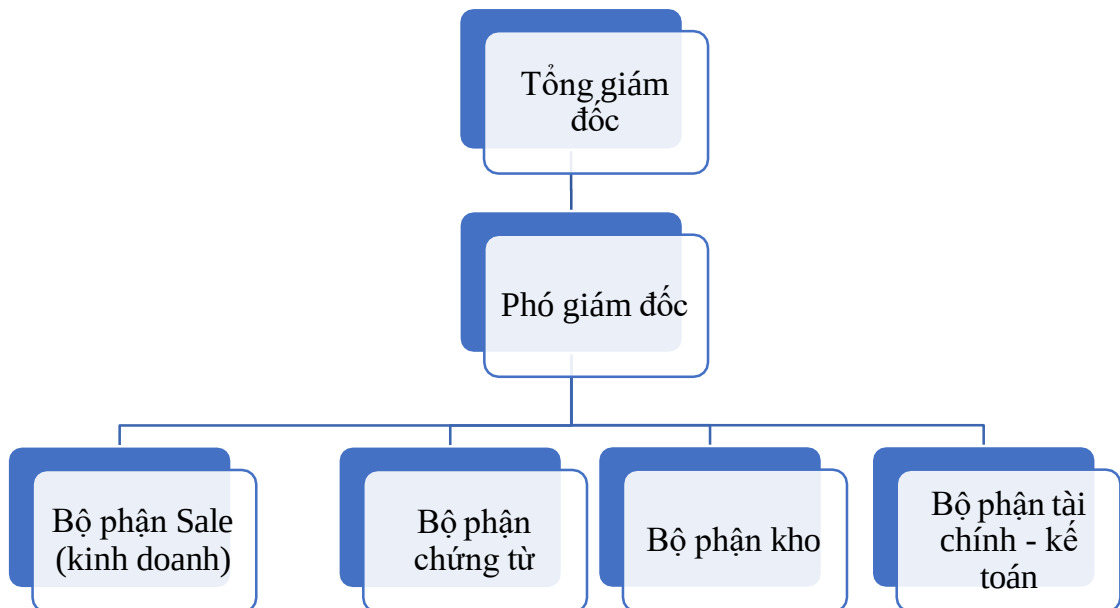
2.1.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy

Để đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra thông suốt, hiệu quả và có sự phân công rõ ràng, Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics đã xây dựng một hệ thống tổ chức bộ máy gọn nhẹ nhưng logic, phù hợp với quy mô của một doanh nghiệp logistics vừa và đang trong giai đoạn phát triển. Việc thiết lập sơ đồ tổ chức bộ máy không chỉ giúp xác định rõ chức năng, nhiệm vụ và mối quan hệ phối hợp giữa các bộ phận mà

còn là nền tảng quan trọng để nâng cao hiệu quả quản lý, tối ưu hóa nguồn lực và hỗ trợ quá trình ra quyết định nhanh chóng của Ban lãnh đạo.

Sơ đồ tổ chức của Công ty được xây dựng theo mô hình trực tuyến - chức năng, trong đó Ban Giám đốc là trung tâm lãnh đạo cao nhất, trực tiếp quản lý các phòng ban chuyên môn. Mô hình này giúp công ty duy trì sự linh hoạt trong vận hành, đồng thời đảm bảo sự chuyên môn hóa sâu trong từng lĩnh vực hoạt động cốt lõi như kinh doanh, chứng từ, kho vận và tài chính kế toán.

2.1.4.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty The Sun Logistics



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức Công ty The Sun Logistics

(Nguồn: Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics)

2.1.4.2. Chức năng và của từng bộ phận trong Công ty The Sun Logistics

- Tổng giám đốc

Chức năng:

- Lãnh đạo công ty, đại diện trước pháp luật, điều hành và quyết định mọi hoạt động của công ty theo quy định của pháp luật.

Nhiệm vụ:

- Quản lý hoạt động của tất cả phòng ban.
- Nhìn nhận thử thách mà công ty phải đối mặt, đưa ra chiến lược và mục tiêu cụ thể để phát triển doanh nghiệp.
- Phê chuẩn các quy định, quy chế, tài liệu cần thiết kịp thời cho các hoạt động của công ty.

- Phó giám đốc

Chức năng:

- Hỗ trợ cung cấp thông tin cho Giám đốc về tình hình hoạt động của các phòng ban, tổ chức không gian, sắp xếp thời gian, tạo lịch làm việc chuyên nghiệp.

Nhiệm vụ:

- Triển khai thực hiện công việc đến toàn thể nhân viên theo chỉ đạo của giám đốc.
- Thực hiện các công việc như hỗ trợ, giám sát, quản lý theo yêu cầu giám đốc.

- **Bộ phận Sale (Kinh doanh)**

Chức năng:

- Thực hiện hoạt động kinh doanh và phát triển khách hàng.

Nhiệm vụ:

- Tìm kiếm, tiếp cận và tư vấn khách hàng.
- Báo giá, đàm phán và ký kết hợp đồng dịch vụ.
- Chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng.
- Tiếp nhận và phối hợp xử lý khiếu nại của khách hàng.
- Phối hợp với các bộ phận Chứng từ, Kho và Kế toán để thực hiện đơn hàng

- **Bộ phận Chứng từ**

Chức năng:

- Thực hiện và quản lý các loại chứng từ liên quan đến hoạt động logistics.

Nhiệm vụ:

- Lập, kiểm tra và hoàn thiện hồ sơ xuất nhập khẩu.
- Chuẩn bị hợp đồng, hóa đơn, vận đơn và các chứng từ liên quan.
- Thực hiện khai báo hải quan theo quy định.
- Lưu trữ, quản lý hồ sơ chứng từ.
- Phối hợp với bộ phận Kho và Kế toán trong quá trình xử lý đơn hàng.

- **Bộ phận Kho**

Chức năng:

- Quản lý và bảo quản hàng hóa trong kho.

Nhiệm vụ:

- Khai thác hàng
- Thực hiện nhập kho, xuất kho và sắp xếp hàng hóa.
- Theo dõi số lượng, tình trạng hàng tồn kho.
- Kiểm kê định kỳ và đảm bảo an toàn hàng hóa
- Phối hợp với bộ phận Chứng từ trong việc đối chiếu hàng hóa.
- Báo cáo tình hình kho cho cấp quản lý.

- Bộ phận Tài chính - Kế toán

Chức năng:

- Quản lý tài chính, kế toán và kiểm soát các tài sản, nguồn lực của công ty.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng kế hoạch tài chính, quản lý và kiểm soát nguồn vốn, lập báo cáo tài chính, báo cáo kế toán hàng ngày, hàng tháng, hàng năm.
- Thực hiện kiểm toán, đánh giá tài sản, quản lý nợ, lập kế hoạch tài chính, đề xuất các biện pháp cải thiện lợi nhuận và tối ưu hóa nguồn lực tài chính.

2.1.5. Nguồn lực của doanh nghiệp

Hoạt động kinh doanh của CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS chịu sự tác động trực tiếp từ các nguồn lực nội tại của doanh nghiệp, bao gồm cơ sở vật chất, nguồn nhân lực và nguồn lực tài chính. Công ty từng bước xây dựng hệ thống nguồn lực phù hợp với định hướng phát triển dịch vụ logistics và giao nhận vận tải quốc tế bằng đường hàng không.

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Công ty có văn phòng làm việc tại thành phố Đà Nẵng, được trang bị đầy đủ các phương tiện và thiết bị phục vụ cho công tác nghiệp vụ logistics như máy tính, máy in, hệ thống internet ổn định và các phần mềm hỗ trợ xử lý đơn hàng, chứng từ xuất nhập khẩu.

Bên cạnh đó, công ty bố trí khu vực tập kết và kiểm tra hàng hóa nhằm phục vụ cho quá trình tiếp nhận, phân loại, kiểm tra và chuẩn bị hàng trước khi xuất khẩu bằng đường hàng không. Việc tận dụng hiệu quả hệ thống hạ tầng giao thông và sân bay quốc tế tại Đà Nẵng giúp doanh nghiệp đảm bảo tiến độ giao nhận hàng hóa đi Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Úc, Mỹ và Châu Âu.

Bảng 2.1: Cơ sở vật chất của Công ty the Sun Logistics

STT	Hạng mục cơ sở vật chất	Số lượng	Tình trạng	Công năng sử dụng
1	Trụ sở văn phòng làm việc	1	Ổn định	Điều hành hoạt động kinh doanh và quản lý doanh nghiệp
2	Phòng giám đốc	1	Tốt	Quản lý, tiếp khách, ký kết hợp đồng
3	Phòng nghiệp vụ logistics	1	Hoạt động thường xuyên	Xử lý chứng từ, điều phối vận tải
4	Phòng kế toán - tài chính	1	Tốt	Quản lý thu - chi, hóa đơn, công nợ
5	Bàn làm việc nhân viên	10	Sử dụng thường xuyên	Phục vụ cho toàn bộ nhân sự văn phòng

STT	Hạng mục cơ sở vật chất	Số lượng	Tình trạng	Công năng sử dụng
6	Ghế làm việc	10	Tốt	Trang bị cho nhân viên
7	Máy tính để bàn/laptop	10	Hoạt động ổn định	Khai báo hải quan, theo dõi đơn hàng
8	Máy in laser	3	Tốt	In chứng từ, hợp đồng, vận đơn
9	Máy scan	3	Tốt	Scan hồ sơ, chứng từ xuất nhập khẩu
10	Máy photocopy	3	Hoạt động ổn định	Sao lưu hồ sơ, chứng từ
11	Điện thoại công ty	2	Sử dụng thường xuyên	Liên hệ khách hàng, đối tác
12	Điện thoại di động công ty	5	Tốt	Điều phối công việc, chăm sóc khách hàng
13	Hệ thống Internet cáp quang	1	Ổn định	Phục vụ khai báo điện tử và giao dịch trực tuyến
14	Phần mềm khai báo hải quan điện tử	1	Đang sử dụng	Thực hiện thủ tục thông quan hàng hóa
15	Phần mềm quản lý đơn hàng/logistics	1	Đang sử dụng	Theo dõi tiến độ vận chuyển
16	Phần mềm kế toán	1	Hoạt động ổn định	Quản lý tài chính và báo cáo
17	Tủ hồ sơ lưu trữ	2	Tốt	Lưu trữ hợp đồng, hóa đơn, vận đơn
18	Máy lạnh văn phòng	4	Hoạt động bình thường	Đảm bảo môi trường làm việc
19	Camera an ninh	6	Hoạt động tốt	Giám sát an ninh văn phòng
20	Máy chấm công	1	Sử dụng ổn định	Quản lý thời gian làm việc
21	Xe máy công ty	5	Sử dụng thường xuyên	Giao dịch chứng từ, làm việc bên ngoài
22	Thiết bị văn phòng khác (máy hủy giấy, UPS, ổ cứng lưu trữ...)	01 bộ	Tốt	Hỗ trợ hoạt động nghiệp vụ
23	Kho khô	1	Tốt	Lưu trữ và bảo quản hàng hóa
24	Kho lạnh	1	Tốt	Lưu trữ và bảo quản hàng hóa
25	Kho hàng tồn	1	Tốt	Lưu trữ và bảo quản hàng hóa

(Nguồn: Bộ phận Kế toán - Tài chính Công ty The Sun Logistics)

Bảng cơ sở vật chất của Công ty The Sun Logistics thể hiện sự đầu tư bài bản và quản lý hiệu quả, đáp ứng nhu cầu vận hành toàn diện của công ty. Về văn phòng và phòng ban, trụ sở làm việc cùng các phòng chức năng như phòng giám đốc, phòng nghiệp vụ logistics và phòng kế toán - tài chính đều ở tình trạng tốt, tạo điều kiện thuận lợi cho việc điều hành công việc, xử lý chứng từ, quản lý tài chính và điều phối vận chuyển. Phòng giám đốc được bố trí phù hợp cho các hoạt động quản lý, tiếp khách và ký kết hợp đồng, trong khi phòng nghiệp vụ logistics và phòng kế toán - tài chính hỗ trợ hiệu quả các nghiệp vụ chuyên môn với môi trường làm việc ổn định.

Về thiết bị và công nghệ, The Sun Logistics trang bị đầy đủ bàn ghế, máy tính để bàn/laptop, máy in laser, máy scan, máy photocopy, điện thoại cố định và điện thoại di động công ty. Tất cả các thiết bị này đều hoạt động ổn định, đáp ứng tối ưu nhu cầu xử lý chứng từ, theo dõi đơn hàng, khai báo hải quan và quản lý tài chính. Hệ thống Internet cáp quang đảm bảo kết nối liên tục, giúp phần mềm nghiệp vụ như khai báo hải quan điện tử, quản lý đơn hàng và phần mềm kế toán hoạt động hiệu quả. Đây là ưu điểm lớn, đảm bảo nhân viên có đủ công cụ và môi trường để thực hiện công việc một cách hiệu quả.

Kho hàng của công ty được duy trì trong tình trạng tốt, đảm bảo lưu trữ và bảo quản hàng hóa an toàn, phục vụ hiệu quả cho hoạt động logistics. Xe tải công ty giúp vận chuyển hàng hóa bên ngoài một cách chủ động, phối hợp tốt với hệ thống camera an ninh để giám sát quá trình giao nhận, nâng cao hiệu quả vận hành và đảm bảo an toàn hàng hóa. Hệ thống giám sát này cùng với các thiết bị văn phòng khác như máy chấm công, máy hủy giấy hay ổ cứng lưu trữ hỗ trợ The Sun Logistics quản lý tốt nhân sự, hồ sơ và chứng từ.

Nhìn tổng thể, cơ sở vật chất của The Sun Logistics được đầu tư đồng bộ và duy trì ổn định, từ văn phòng, thiết bị làm việc, phần mềm nghiệp vụ đến kho hàng và phương tiện vận chuyển. Các yếu tố này tạo ra một môi trường làm việc bài bản, hỗ trợ hiệu quả công việc, nâng cao năng suất và đảm bảo hoạt động logistics diễn ra trơn tru.

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

a. Nguồn lực lao động

Nguồn nhân lực của công ty bao gồm đội ngũ nhân sự trực tiếp tham gia vào các hoạt động chứng từ, khai thác đơn hàng, kho vận và chăm sóc khách hàng. Các nhân viên có kinh nghiệm thực tế, hiểu rõ quy trình logistics quốc tế, đặc biệt là vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không.

Môi trường làm việc mang tính gắn kết, phối hợp chặt chẽ, tạo điều kiện thuận lợi cho việc trao đổi thông tin và xử lý công việc nhanh chóng. Doanh nghiệp cũng chú trọng hướng dẫn và đào tạo thực tập sinh thông qua việc tham gia trực tiếp vào các công việc nghiệp vụ, góp phần nâng cao kỹ năng thực tế cho sinh viên.

Bảng 2.2: Tình hình lao động của The Sun Logistics năm 2023- 2025 Đơn vị: người

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		2024/2023		2025/2024	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	+/-	%	+/-	%
Tổng số lao động	22	100	24	100	25	100	+2	9,09	+1	4,17
I. Tính chất lao động										
Trực tiếp	16	72,73	17	70,83	18	72,00	+1	6,25	+1	5,88
Gián tiếp	6	27,27	7	29,17	7	28,00	+1	16,67	0	0
II. Trình độ lao động										
Trên đại học	3	13,64	4	16,67	4	16,00	+1	33,33	0	0
Cao đẳng/Đại học	12	54,55	14	58,33	15	60,00	+2	16,67	+1	7,14
Trung cấp/Công nhân kỹ thuật	7	31,82	6	25,00	6	24,00	-1	-14,29	0	0

(Nguồn: Bộ phận kế toán - tài chính Công ty The Sun Logistics)

Bảng 2.2 cho thấy tình hình lao động của The Sun Logistics trong giai đoạn 2023-2025. Tổng số lao động của công ty có xu hướng tăng đều qua các năm, từ 22 người năm 2023 lên 24 người năm 2024 và 25 người năm 2025, tương ứng với mức tăng 9,09% và 4,17%. Về tính chất lao động, lực lượng trực tiếp chiếm tỷ lệ cao, khoảng 72% tổng số lao động, và tăng nhẹ từ 16 người năm 2023 lên 18 người năm 2025. Lực lượng gián tiếp duy trì ổn định, từ 6 lên 7 người, chiếm khoảng 28% tổng số nhân sự, cho thấy bộ phận hành chính và văn phòng đã đủ để đáp ứng nhu cầu vận hành.

Xét về trình độ lao động, phần lớn nhân sự thuộc nhóm cao đẳng/đại học, tăng từ 12 người năm 2023 lên 15 người năm 2025, chiếm 60% tổng số lao động. Nhóm trên đại học tăng nhẹ từ 3 lên 4 người, chiếm khoảng 16%, phản ánh công ty chú trọng nâng cao trình độ quản lý và chuyên môn. Ngược lại, nhóm trung cấp/công nhân kỹ thuật giảm từ 7 xuống 6 người, chiếm khoảng 24%, cho thấy công ty có thể đang hướng tới tự động hóa hoặc tối ưu hóa lực lượng lao động kỹ thuật.

Nhìn chung, cơ cấu lao động của The Sun Logistics ổn định và hợp lý. Lực lượng trực tiếp chiếm đa số, phù hợp với đặc thù công ty logistics, trong khi trình độ lao động được nâng cao, hướng tới đội ngũ có năng lực chuyên môn cao hơn, đảm bảo hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững của công ty trong tương lai.

2.1.5.3. Nguồn lực tài chính

a. Phân tích tình hình cơ cấu tài sản

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng cạnh tranh, việc quản lý và sử dụng tài sản một cách hiệu quả đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao năng lực tài chính cũng như khả năng phát triển bền vững của doanh nghiệp. Cơ cấu và quy mô tài sản không chỉ phản ánh tình hình tài chính hiện tại mà còn thể hiện chiến lược đầu tư, khả năng thanh khoản và mức độ chủ động của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nhằm làm rõ sự biến động về tài sản của Công ty The Sun Logistics trong giai đoạn 2023-2025, việc phân tích chi tiết các khoản mục tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn là hết sức cần thiết. Thông qua việc so sánh sự thay đổi về quy mô, cơ cấu cũng như tốc độ tăng trưởng của từng nhóm tài sản qua các năm, có thể đánh giá được xu hướng phát triển và hiệu quả sử dụng nguồn lực của công ty.

Trên cơ sở đó, Bảng 2.3 trình bày tình hình tài sản của Công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023-2025, phản ánh đầy đủ giá trị từng khoản mục tài sản, mức tăng giảm tuyệt đối và tương đối qua các năm, làm căn cứ cho các phân tích và nhận xét ở phần tiếp theo.

Trong giai đoạn 2023-2025, tổng tài sản của Công ty The Sun Logistics có xu hướng tăng trưởng liên tục và ổn định. Cụ thể, tổng tài sản năm 2023 đạt 35,25 tỷ đồng, tăng lên 39,19 tỷ đồng năm 2024, tương ứng mức tăng 3,94 tỷ đồng (11,18%), và tiếp tục tăng lên 43,16 tỷ đồng năm 2025, tăng thêm 3,97 tỷ đồng (10,13%) so với năm trước.

Bảng 2.3: Tình hình tài sản của công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023 - 2025

Đơn vị: tỷ đồng

	TÀI SẢN	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					+/-	%	+/-	%
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	22,18	24,63	27,11	+2,45	11,05	+2,48	10,07
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	6,12	6,84	7,53	+0,72	11,76	+0,69	10,09
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1,48	1,79	2,03	+0,31	20,95	+0,24	13,41
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	8,96	9,98	11,04	+1,02	11,38	+1,06	10,62
IV	Hàng tồn kho	4,07	4,52	5,01	+0,45	11,06	+0,49	10,84
V	Tài sản ngắn hạn khác	1,55	1,50	1,50	-0,05	-3,23	0,00	0,00
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	13,07	14,56	16,05	+1,49	11,40	+1,49	10,24
I	Tài sản cố định	11,02	12,04	13,06	+1,02	9,25	+1,02	8,47
II	Tài sản dài hạn khác	2,05	2,52	2,99	+0,47	22,93	+0,47	18,65
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	35,25	39,19	43,16	+3,94	11,18	+3,97	10,13

(Nguồn: Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics)

Điều này cho thấy quy mô hoạt động của doanh nghiệp không ngừng mở rộng, đồng thời thể hiện sự phát triển tích cực về năng lực tài chính.

Cơ cấu tài sản của công ty phản ánh sự cân đối hợp lý giữa tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn và tăng đều qua các năm, lần lượt đạt 22,18 tỷ đồng năm 2023, 24,63 tỷ đồng năm 2024 và 27,11 tỷ đồng năm 2025, tương ứng với mức tăng trung bình trên 10% mỗi năm. Việc gia tăng tài sản ngắn hạn, đặc biệt là tiền và các khoản tương đương tiền, góp phần nâng cao khả năng thanh khoản và đảm bảo tính ổn định trong hoạt động kinh doanh thường xuyên của công ty.

Ngoài ra, các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho cũng có xu hướng tăng, lần lượt đạt 11,04 tỷ đồng và 5,01 tỷ đồng năm 2025. Mặc dù sự gia tăng này phản ánh mức độ mở rộng trong hoạt động kinh doanh và giao dịch của công ty, nhưng cũng đặt ra yêu cầu quản lý chặt chẽ để hạn chế rủi ro về thu hồi công nợ và tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Về tài sản dài hạn, giá trị cũng tăng ổn định trong ba năm, từ 13,07 tỷ đồng năm 2023 lên 16,05 tỷ đồng năm 2025. Trong đó, tài sản cố định chiếm tỷ trọng chủ yếu và tăng đều qua các năm, thể hiện sự đầu tư có kế hoạch vào cơ sở vật chất, thiết bị kỹ thuật nhằm nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh và tăng cường năng lực cạnh tranh. Bên cạnh đó, tài sản dài hạn khác cũng gia tăng mạnh, cho thấy doanh nghiệp có định hướng đầu tư dài hạn nhằm phát triển bền vững.

Tóm lại, Công ty The Sun Logistics đã duy trì được sự tăng trưởng ổn định và hợp lý trong cơ cấu tài sản, vừa đảm bảo tính thanh khoản thông qua tài sản ngắn hạn, vừa tập trung đầu tư phát triển tài sản dài hạn. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần tiếp tục nâng cao hiệu quả quản lý các khoản phải thu và hàng tồn kho để hạn chế rủi ro tài chính và tối ưu hóa nguồn vốn trong quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh.

b. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Trong hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào, cơ cấu nguồn vốn luôn đóng vai trò then chốt, quyết định khả năng tài chính, mức độ tự chủ vốn cũng như tiềm lực để mở rộng quy mô và đầu tư phát triển bền vững. Một cơ cấu nguồn vốn hợp lý không chỉ giúp doanh nghiệp duy trì sự ổn định tài chính mà còn giảm thiểu rủi ro thanh khoản, tối ưu chi phí sử dụng vốn và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Ngược lại, sự mất cân đối giữa vốn chủ sở hữu và nợ phải trả có thể dẫn đến áp lực trả nợ lớn, giảm khả năng tự chủ và ảnh hưởng đến sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn giúp làm rõ tỷ trọng giữa các nguồn vốn tự có (vốn chủ sở hữu) và nguồn vốn vay mượn (nợ phải trả), từ đó đánh giá mức độ an toàn tài chính, khả năng huy động vốn cũng như chiến lược tài chính mà doanh nghiệp

đang theo đuổi trong từng giai đoạn phát triển. Thông qua phân tích này, có thể thấy rõ doanh nghiệp đang dựa chủ yếu vào vốn tự có hay phụ thuộc nhiều vào vốn vay, đồng thời đánh giá được hiệu quả trong việc sử dụng đòn bẩy tài chính.

Dựa trên số liệu báo cáo tài chính của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics trong giai đoạn 2023-2025, phần phân tích này sẽ làm rõ sự biến động về quy mô tổng nguồn vốn cũng như sự thay đổi tỷ trọng giữa vốn chủ sở hữu và nợ phải trả qua các năm. Việc kết hợp giữa bảng số liệu tổng hợp và biểu đồ cột sẽ giúp người đọc dễ dàng hình dung và đánh giá xu hướng biến động cơ cấu nguồn vốn của công ty, từ đó rút ra những nhận xét về tính bền vững và an toàn tài chính trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 2.4: Phân tích cơ cấu nguồn vốn của công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023 - 2025

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
				+/-	%	+/-	%
Nợ phải trả	5,99	7,45	8,63	+1,46	24,37	+1,18	15,84
Vốn chủ sở hữu	29,26	31,74	34,53	+2,48	8,48	+2,79	8,79
Tổng nguồn vốn	35,25	39,19	43,16	+3,94	11,18	+3,97	10,13

(Nguồn: Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics)

Căn cứ vào bảng cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2023-2025 cho thấy tổng nguồn vốn của công ty tăng trưởng liên tục qua các năm. Cụ thể, tổng nguồn vốn năm 2023 đạt 35,25 tỷ đồng, tăng lên 39,19 tỷ đồng vào năm 2024 (tăng 3,94 tỷ đồng, tương ứng 11,18%) và tiếp tục tăng lên 43,16 tỷ đồng vào năm 2025 (tăng 3,97 tỷ đồng, tương ứng 10,13%). Điều này phản ánh quy mô hoạt động của công ty ngày càng được mở rộng, phù hợp với định hướng phát triển kinh doanh trong lĩnh vực logistics.

Xét về nợ phải trả, giá trị nợ của công ty có xu hướng tăng dần qua các năm, từ 5,99 tỷ đồng năm 2023 lên 7,45 tỷ đồng năm 2024 và đạt 8,63 tỷ đồng năm 2025. Tốc độ tăng nợ năm 2024 so với 2023 là 24,37%, và năm 2025 so với 2024 là 15,84%. Tỷ trọng nợ phải trả trong tổng nguồn vốn cũng tăng nhẹ từ 17% năm 2023 lên 19% năm 2024 và 20% năm 2025. Mặc dù nợ phải trả tăng, nhưng mức tăng này vẫn nằm trong giới hạn kiểm soát, cho thấy doanh nghiệp có sử dụng đòn bẩy tài chính nhằm phục vụ mở rộng hoạt động nhưng chưa tạo áp lực lớn lên khả năng thanh toán.

Đối với vốn chủ sở hữu, đây vẫn là nguồn vốn chiếm tỷ trọng chủ đạo trong cơ cấu nguồn vốn của công ty. Vốn chủ sở hữu năm 2023 đạt 29,26 tỷ đồng, tăng lên 31,74 tỷ đồng năm 2024 và đạt 34,53 tỷ đồng vào năm 2025. Mặc dù tỷ trọng vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm nhẹ từ 83% xuống 80%, nhưng xét về giá trị tuyệt đối, vốn

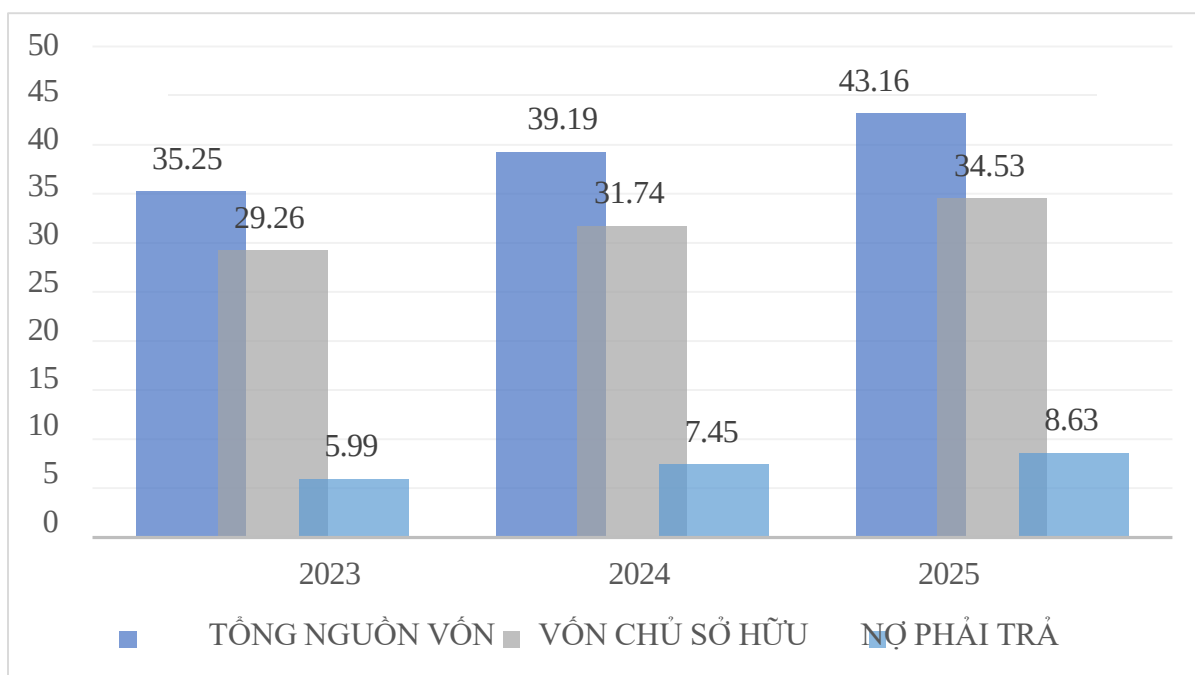
chủ sở hữu

vẫn tăng đều qua các năm. Điều này cho thấy doanh nghiệp duy trì được khả năng tích lũy nội lực tốt, đồng thời thể hiện mức độ tự chủ tài chính cao và ít phụ thuộc vào vốn vay.

Nhìn chung, cơ cấu nguồn vốn của Công ty The Sun Logistics trong giai đoạn 2023-2025 được đánh giá là an toàn và hợp lý, với vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn, giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro tài chính và tạo nền tảng vững chắc cho hoạt động kinh doanh lâu dài. Việc gia tăng nợ phải trả ở mức vừa phải góp phần bổ sung nguồn vốn phục vụ mở rộng quy mô, đồng thời vẫn đảm bảo sự cân đối trong cơ cấu tài chính.

Để làm rõ hơn sự biến động và cơ cấu nguồn vốn của Công ty The Sun Logistics trong giai đoạn 2023-2025, biểu đồ cột dưới đây được xây dựng nhằm minh họa trực quan mối quan hệ giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu qua từng năm.

Đơn vị: tỷ đồng



Hình 2.1: Biến động nguồn vốn của Công ty The Sun Logistics qua các năm 2022-2025

(Nguồn: Bộ phận Kế toán - Tài chính Công ty The Sun Logistics)

Quan sát biểu đồ cột cho thấy vốn chủ sở hữu luôn cao hơn đáng kể so với nợ phải trả trong cả ba năm, phản ánh mức độ tự chủ tài chính cao và nền tảng tài chính tương đối vững chắc của Công ty The Sun Logistics. Các cột biểu diễn vốn chủ sở hữu tăng đều qua từng năm, cho thấy doanh nghiệp có khả năng duy trì lợi nhuận ổn định và sử dụng hiệu quả nguồn vốn để tái đầu tư cho hoạt động kinh doanh.

Trong khi đó, các cột biểu diễn nợ phải trả cũng có xu hướng tăng dần, song mức tăng này vẫn nằm trong phạm vi kiểm soát và không làm mất cân đối cơ cấu nguồn

vốn.

Việc gia tăng nợ phải trả ở mức hợp lý giúp doanh nghiệp tận dụng được đòn bẩy tài chính để mở rộng quy mô hoạt động, đặc biệt trong lĩnh vực logistics với nhu cầu vốn lưu động lớn.

➤ **Đánh giá chung**

Nhìn chung, cơ cấu nguồn vốn của Công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023-2025 được đánh giá là hợp lý và an toàn. Doanh nghiệp duy trì tỷ trọng vốn chủ sở hữu cao, đồng thời sử dụng nợ phải trả ở mức phù hợp nhằm hỗ trợ hoạt động sản xuất - kinh doanh. Đây là cơ sở thuận lợi giúp công ty nâng cao khả năng cạnh tranh, đảm bảo tính ổn định tài chính và tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1. Phân tích các lĩnh vực kinh doanh và thị trường

2.2.1.1. Các dịch vụ logistics chính

Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics hoạt động chính trong lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ liên quan đến vận tải, với trọng tâm là dịch vụ giao nhận và vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không. Các dịch vụ chính của công ty bao gồm:

- **Dịch vụ giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không:** Đây là dịch vụ cốt lõi, tập trung vào việc gom hàng từ nhiều chủ hàng, xử lý chứng từ, khai báo hải quan, đặt chỗ chuyến bay và theo dõi lô hàng từ Việt Nam sang các thị trường quốc tế, đặc biệt là Hàn Quốc.
- **Dịch vụ đại lý vận tải hàng không:** Bao gồm môi giới thuê máy bay, đặt chỗ chuyến bay, lập vận đơn (MAWB/HAWB) và phối hợp với hãng hàng không.
- **Dịch vụ làm thủ tục hải quan:** Thay mặt khách hàng thực hiện khai báo hải quan điện tử, hoàn thiện hồ sơ xuất nhập khẩu và xử lý các thủ tục thông quan.
- **Dịch vụ hỗ trợ hậu cần:** Bao gồm lưu kho hàng hóa (kho khô, kho lạnh), cân đo, lấy mẫu, đóng gói lại và vận chuyển nội địa từ kho công ty ra sân bay.
- **Các dịch vụ hỗ trợ khác:** Các hoạt động liên quan đến vận tải hàng hóa (kiểm tra, phân loại, theo dõi tracking).

Với định hướng chuyên sâu vào hàng lẻ bằng đường hàng không, công ty cung cấp giải pháp logistics trọn gói, linh hoạt, phù hợp với nhu cầu của khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh và các đại lý nhỏ lẻ. Dịch vụ này giúp khách hàng giảm chi phí và thời gian so với việc tự thực hiện các thủ tục phức tạp.

2.2.1.2. Thị trường hoạt động

Thị trường hoạt động của Công ty The Sun Logistics tập trung vào vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không, với phạm vi gom hàng từ nhiều tỉnh thành trên cả nước về kho tại Đà Nẵng trước khi xuất khẩu.

- **Thị trường Hàn Quốc** là thị trường trọng điểm và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của công ty (69% năm 2023, 73% năm 2024 và 72% năm 2025). Công ty khai thác mạnh tuyến Đà Nẵng - Incheon với tần suất gom và xuất hàng gần như hàng ngày. Nhu cầu gửi hàng từ cộng đồng người Việt Nam tại Hàn Quốc (hơn 200.000 người) là động lực chính, tập trung vào các mặt hàng tiêu dùng, thực phẩm khô, mỹ phẩm và quà biếu.
- **Các thị trường khác:** Đài Loan, Nhật Bản, Châu Âu, Úc và Mỹ chiếm tỷ trọng còn lại. Những thị trường này có tiềm năng phát triển nhưng quy mô vẫn nhỏ hơn so với Hàn Quốc.

Bằng cách xây dựng mạng lưới đại lý rộng khắp trên cả nước, công ty đã tạo được nguồn hàng ổn định để gom về Đà Nẵng, từ đó tối ưu chi phí vận chuyển và nâng cao tần suất chuyến bay. Việc tập trung mạnh vào thị trường Hàn Quốc giúp công ty duy trì tăng trưởng ổn định, đồng thời tạo nền tảng để mở rộng dần sang các thị trường tiềm năng khác trong tương lai.

2.2.1.3. Khách hàng

Khách hàng chủ yếu là cộng đồng người Việt Nam tại Hàn Quốc cùng với các cá nhân gửi hàng biếu, quà tặng, hàng tiêu dùng và thực phẩm khô có nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không, đặc biệt là các lô hàng lẻ, hàng gửi thường xuyên hoặc cần xử lý nhanh về thời gian.

Nhờ mô hình tổ chức gọn nhẹ, linh hoạt và tập trung vào dịch vụ, công ty có khả năng:

- Tư vấn sát với nhu cầu thực tế của từng đại lý và khách hàng, từ lựa chọn tuyến bay, phương thức vận chuyển đến tối ưu chi phí.
- Hỗ trợ chi tiết và đầy đủ về thủ tục, chứng từ như khai báo hải quan, vận đơn, hóa đơn, packing list, giúp khách hàng hạn chế rủi ro và sai sót trong quá trình xuất nhập khẩu.
- Phản hồi nhanh, xử lý linh hoạt các tình huống phát sinh, đặc biệt trong các trường hợp thay đổi lịch bay, điều chỉnh chứng từ hoặc yêu cầu gấp từ khách hàng.

Những đặc điểm trên tạo nên lợi thế cạnh tranh rõ rệt cho công ty so với nhiều doanh nghiệp logistics lớn, nơi quy trình thường mang tính chuẩn hóa cao, thời gian xử lý kéo dài và ít linh hoạt trong việc đáp ứng các nhu cầu riêng biệt của từng khách hàng.

2.2.1.4. Đối thủ cạnh tranh

Trong bối cảnh ngành logistics tại Việt Nam nói chung và khu vực Đà Nẵng nói riêng ngày càng phát triển, mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics ngày càng trở nên gay gắt, đặc biệt là trong lĩnh vực vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không. Sự tham gia của nhiều doanh nghiệp logistics có

quy mô lớn, mạng lưới toàn cầu và quy trình vận hành chuyên nghiệp đã tạo ra áp lực cạnh tranh đáng kể trên thị trường, nhất là đối với các doanh nghiệp tập trung vào phân khúc hàng lẻ và khách hàng cá nhân.

Để đánh giá một cách toàn diện môi trường cạnh tranh cũng như xác định rõ vị thế của Công ty TNHH The Sun Logistics trên thị trường, việc phân tích và so sánh doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh tiêu biểu đang hoạt động tại khu vực Đà Nẵng là hết sức cần thiết. Thông qua hoạt động so sánh này, có thể nhận diện rõ những khác biệt về định hướng kinh doanh, nhóm khách hàng mục tiêu, thế mạnh dịch vụ cũng như mức độ linh hoạt trong cung cấp dịch vụ logistics.

Trên cơ sở đó, Bảng 2.5 được xây dựng nhằm so sánh Công ty TNHH The Sun Logistics với một số doanh nghiệp logistics tiêu biểu như Công ty TNHH Vận tải và Tiếp vận Toàn Cầu (Glotrans), DHL Express (Vietnam) Ltd. - Chi nhánh Đà Nẵng, Công ty Cổ phần Transimex, Công ty Cổ phần Nhất Phong Vận và Công ty Cổ phần SaigonShip Đà Nẵng. Đây đều là những doanh nghiệp có kinh nghiệm hoạt động lâu năm trong lĩnh vực logistics, sở hữu hệ thống đại lý rộng và cung cấp đa dạng các dịch vụ vận chuyển quốc tế.

Nội dung so sánh tập trung vào các tiêu chí quan trọng như: quy mô doanh nghiệp, phạm vi hoạt động, mạng lưới đại lý, nhóm khách hàng chính, thế mạnh dịch vụ, mức độ linh hoạt, chi phí dịch vụ, chất lượng chăm sóc khách hàng và mức độ phù hợp đối với hàng lẻ vận chuyển bằng đường hàng không (Air). Việc phân tích các tiêu chí này giúp làm rõ sự khác biệt giữa các doanh nghiệp logistics có quy mô lớn, quy trình chuẩn hóa với The Sun Logistics - doanh nghiệp định hướng chuyên sâu vào dịch vụ hàng lẻ Air, đề cao tính linh hoạt và chăm sóc khách hàng theo hướng cá nhân hóa.

Từ bảng 2.5 có thể nhận thấy thị trường vận chuyển hàng hóa quốc tế, đặc biệt là vận chuyển hàng không (Air), đang có mức độ cạnh tranh cao với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp có quy mô và định hướng hoạt động khác nhau.

Các doanh nghiệp lớn như Công ty TNHH Vận tải và Tiếp vận Toàn Cầu (Glotrans), DHL Express (Vietnam) Ltd. - Chi nhánh Đà Nẵng và Công ty Cổ phần Transimex có lợi thế rõ rệt về quy mô doanh nghiệp, phạm vi hoạt động và mạng lưới đại lý. Những công ty này sở hữu hệ thống vận hành chuyên nghiệp, mạng lưới đối tác rộng khắp trong và ngoài nước, phù hợp với việc xử lý các lô hàng lớn, hàng dự án và chuỗi logistics tổng thể. Tuy nhiên, do áp dụng quy trình chuẩn hóa và bộ máy quản lý phức tạp, mức độ linh hoạt trong xử lý các đơn hàng nhỏ lẻ và yêu cầu đặc thù của khách hàng còn hạn chế, đồng thời chi phí dịch vụ thường ở mức trung bình đến cao.

Bảng 2.5: Bảng các đối thủ cạnh tranh của Công ty The Sun Logistics

Tiêu chí	Công ty TNHH Vận Tải và Tiếp Vận Toàn Cầu (Glotrans)	DHL Express (Vietnam) Ltd. – Chi nhánh Đà Nẵng	Công ty Cổ phần Transimex	Công ty Cổ phần Nhất Phong Vận / Công ty Cổ phần SaigonShip Đà Nẵng	Công ty TNHH The Sun Logistics
Quy mô doanh nghiệp	Lớn	Rất lớn (đa quốc gia)	Lớn	Trung bình – lớn	Nhỏ – vừa
Phạm vi hoạt động	Toàn quốc và quốc tế	Toàn cầu	Toàn quốc và quốc tế	Quốc tế	Quốc tế (chủ yếu Air)
Mạng lưới đại lý	Rộng, phù nhiều quốc gia	Rất rộng, toàn cầu	Rộng	Khá rộng	Ổn định, chọn lọc theo tuyến
Nhóm khách hàng chính	Doanh nghiệp, hàng dự án	Doanh nghiệp lớn, tập đoàn	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp, hàng thương mại	Khách lẻ, hộ kinh doanh, cá nhân
Thế mạnh dịch vụ	Vận chuyển lô lớn, hàng dự án, dịch vụ logistics tổng thể	Tốc độ nhanh, thương hiệu mạnh, hệ thống chuyên nghiệp	Chuỗi logistics khép kín, kho bãi	Tuyến vận chuyển ổn định, khai báo hải quan	Hàng lẻ Air, xử lý linh hoạt, tư vấn sát nhu cầu
Mức độ linh hoạt	Trung bình	Thấp	Trung bình	Trung bình	Cao
Chi phí dịch vụ	Trung bình – cao	Cao	Trung bình	Trung bình	Cạnh tranh, phù hợp khách lẻ
Chăm sóc khách hàng	Theo quy trình	Theo hệ thống toàn cầu	Chuẩn hóa	Chuẩn hóa	Cá nhân hóa, theo sát từng đơn hàng
Mức độ phù hợp với hàng lẻ Air	Có	Có	Có	Có	Rất phù hợp (dịch vụ chủ lực)

(Nguồn: Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics)

Đối với nhóm doanh nghiệp có quy mô trung bình như Công ty Cổ phần Nhất Phong Vận và Công ty Cổ phần SaigonShip Đà Nẵng, thế mạnh chủ yếu nằm ở các tuyến vận chuyển ổn định, dịch vụ khai báo hải quan và khả năng đáp ứng tương đối tốt nhu cầu của khách hàng doanh nghiệp. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này vẫn chủ yếu hướng đến khách hàng thương mại và doanh nghiệp, chưa tập trung chuyên sâu vào phân khúc khách hàng lẻ vận chuyển bằng đường hàng không.

Trong khi đó, Công ty TNHH The Sun Logistics tuy có quy mô nhỏ hơn so với các đối thủ trong bảng nhưng lại lựa chọn hướng đi khác biệt khi tập trung vào dịch vụ vận chuyển hàng lẻ bằng đường hàng không. Nhóm khách hàng mục tiêu của công ty chủ yếu là khách lẻ, hộ kinh doanh và cá nhân, những đối tượng có nhu cầu gửi hàng thường xuyên với khối lượng không lớn nhưng yêu cầu cao về sự linh hoạt, tốc độ xử lý và tư vấn cụ thể cho từng đơn hàng.

Xét về mức độ linh hoạt, The Sun Logistics thể hiện lợi thế rõ rệt so với các doanh nghiệp lớn nhờ quy mô tổ chức gọn nhẹ, quy trình xử lý đơn giản và khả năng phản hồi nhanh trước các phát sinh trong quá trình vận chuyển. Bên cạnh đó, chi phí dịch vụ của công ty ở mức cạnh tranh, phù hợp với khả năng tài chính của nhóm khách hàng lẻ, tạo điều kiện thuận lợi để thu hút và duy trì khách hàng lâu dài.

Về chăm sóc khách hàng, The Sun Logistics áp dụng hình thức cá nhân hóa, theo sát từng đơn hàng và hỗ trợ khách hàng từ khâu tư vấn, chuẩn bị chứng từ đến theo dõi quá trình vận chuyển. Đây là điểm khác biệt nổi bật so với các doanh nghiệp logistics lớn thường chăm sóc khách hàng theo quy trình và hệ thống chung.

Nhìn chung, bảng so sánh cho thấy mỗi doanh nghiệp đều có lợi thế cạnh tranh riêng. Trong khi các doanh nghiệp lớn chiếm ưu thế về quy mô, thương hiệu và mạng lưới, thì The Sun Logistics khẳng định vị thế của mình ở phân khúc hàng lẻ Air thông qua sự linh hoạt, chi phí hợp lý và chất lượng dịch vụ sát với nhu cầu thực tế của khách hàng. Đây chính là nền tảng giúp công ty duy trì hoạt động ổn định và từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh thị trường logistics ngày càng phát triển.

2.2.2 Bảng số liệu về kết quả kinh doanh công ty qua các kỳ

2.2.2.1. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty The Sun Logistics giai đoạn 2023-2025

Để có cái nhìn tổng thể về tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH The Sun Logistics trong giai đoạn 2023-2025, Bảng 2.6 được xây dựng nhằm tổng hợp các chỉ tiêu tài chính cơ bản như doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu thuần, lợi nhuận gộp, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận khác, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp và tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS). Đồng thời, bảng còn thể hiện mức tăng, giảm tuyệt đối và tỷ lệ tăng trưởng qua các năm, qua đó phản ánh xu hướng

phát triển cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp theo từng giai đoạn. Đối với Công ty TNHH The Sun Logistics, giai đoạn 2023-2025 là thời kỳ có nhiều biến động do chịu tác động của tình hình kinh tế trong nước và quốc tế, sự phục hồi của hoạt động xuất nhập khẩu cũng như những thay đổi trong nhu cầu vận chuyển, giao nhận hàng hóa.

Thông qua việc phân tích số liệu trong bảng, có thể đánh giá được mức độ tăng trưởng doanh thu, khả năng kiểm soát chi phí, hiệu quả sử dụng vốn cũng như năng lực tạo lợi nhuận của Công ty TNHH The Sun Logistics. Đây là cơ sở quan trọng để nhận diện những kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại và đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tới.

Qua Bảng 2.6 cho thấy, trong giai đoạn 2023-2025, Công ty The Sun Logistics đạt được kết quả kinh doanh tích cực và tăng trưởng tương đối ổn định qua các năm.

Trước hết, doanh thu bán hàng của công ty liên tục tăng, từ 38,20 tỷ đồng năm 2023 lên 40,15 tỷ đồng năm 2024 (tăng 1,95 tỷ đồng, tương ứng 5,10%) và đạt 42,30 tỷ đồng năm 2025 (tăng 2,15 tỷ đồng, tương ứng 5,36%). Điều này cho thấy quy mô hoạt động logistics của công ty ngày càng được mở rộng, số lượng khách hàng và đơn hàng có xu hướng tăng lên. Sau khi trừ các khoản giảm trừ, doanh thu thuần cũng tăng tương ứng, phản ánh chất lượng doanh thu tương đối ổn định.

Bên cạnh đó, giá vốn hàng bán tăng từ 28,45 tỷ đồng năm 2023 lên 31,20 tỷ đồng năm 2025, phù hợp với tốc độ tăng của doanh thu. Mặc dù chi phí đầu vào gia tăng, lợi nhuận gộp về bán hàng vẫn tăng đều, từ 9,13 tỷ đồng lên 10,42 tỷ đồng, cho thấy công ty đã kiểm soát khá tốt chi phí trực tiếp và duy trì được biên lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh cốt lõi.

Đối với chi phí hoạt động, chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều có xu hướng tăng qua các năm. Tuy nhiên, mức tăng này không quá cao và tương đối tương xứng với sự gia tăng doanh thu, phản ánh việc mở rộng quy mô hoạt động đi kèm với quản lý chi phí tương đối hợp lý. Nhờ đó, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng từ 2,94 tỷ đồng năm 2023 lên 3,55 tỷ đồng năm 2025, với tốc độ tăng cao hơn tốc độ tăng doanh thu.

Ngoài ra, thu nhập khác và lợi nhuận khác tuy chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng lợi nhuận nhưng có xu hướng tăng nhẹ, góp phần bổ sung thêm nguồn thu cho doanh nghiệp. Tổng lợi nhuận trước thuế tăng từ 3,01 tỷ đồng lên 3,64 tỷ đồng, trong khi lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp tăng từ 2,41 tỷ đồng năm 2023 lên 2,91 tỷ đồng năm 2025, cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty ngày càng được cải thiện.

Đáng chú ý, chỉ tiêu ROS (tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu) tăng từ 6,41% năm 2023 lên 6,99% năm 2025. Điều này chứng tỏ không chỉ doanh thu tăng mà khả năng sinh lời trên mỗi đồng doanh thu cũng được nâng cao, phản ánh hiệu quả quản lý chi phí và năng lực vận hành của công ty The Sun Logistics ngày càng tốt hơn.

Bảng 2.6: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty The Sun Logistics 2023 - 2025

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					+/-	%	+/-	%
1	Doanh thu bán hàng	38,20	40,15	42,30	+1,95	5,10	+2,15	5,36
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	0,62	0,65	0,68	+0,03	4,84	+0,03	4,62
3	Doanh thu thuần về bán hàng	37,58	39,50	41,62	+1,92	5,11	+2,12	5,37
4	Giá vốn hàng bán	28,45	29,75	31,20	+1,30	4,57	+1,45	4,87
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng	9,13	9,75	10,42	+0,62	6,79	+0,67	6,87
6	Doanh thu hoạt động tài chính	0,48	0,55	0,63	+0,07	14,58	+0,08	14,55
7	Chi phí tài chính	0,72	0,78	0,85	+0,06	8,33	+0,07	8,97
8	Chi phí bán hàng	3,10	3,28	3,45	+0,18	5,81	+0,17	5,18
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,85	3,02	3,20	+0,17	5,96	+0,18	5,96
10	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	2,94	3,22	3,55	+0,28	9,52	+0,33	10,25
11	Thu nhập khác	0,22	0,25	0,28	+0,03	13,64	+0,03	12,00
12	Chi phí khác	0,15	0,17	0,19	+0,02	13,33	+0,02	11,76
13	Lợi nhuận khác	0,07	0,08	0,09	+0,01	14,29	+0,01	12,50
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	3,01	3,30	3,64	+0,29	9,63	+0,34	10,30
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	0,60	0,66	0,73	+0,06	10,00	+0,07	10,61
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,41	2,64	2,91	+0,23	9,54	+0,27	10,23
17	ROS (%)	6,41	6,68	6,99	+0,27	4,21	+0,31	4,64

(Nguồn: Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics)

➤ **Đánh giá chung**

Tổng thể, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty The Sun Logistics trong giai đoạn 2023-2025 cho thấy xu hướng tăng trưởng bền vững, doanh thu và lợi nhuận tăng đồng thời, cơ cấu chi phí được kiểm soát hợp lý và hiệu quả sinh lời được cải thiện. Đây là nền tảng thuận lợi để công ty tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trong những năm tiếp theo.

2.2.2.2. Phân tích cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2023-2025

Trong năm 2023-2025, hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của công ty chủ yếu tập trung vào vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không tới nhiều thị trường quốc tế như Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Mỹ, châu Âu và Úc. Việc phân tích cơ cấu kiện hàng theo từng thị trường không chỉ phản ánh mức độ tập trung của các tuyến bay khai thác mà còn cho thấy định hướng phát triển thị trường và khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh quốc tế của công ty trong thời gian tới.

Bảng 2.7: Cơ cấu hàng theo thị trường năm 2023-2025

Đơn vị: tỷ đồng

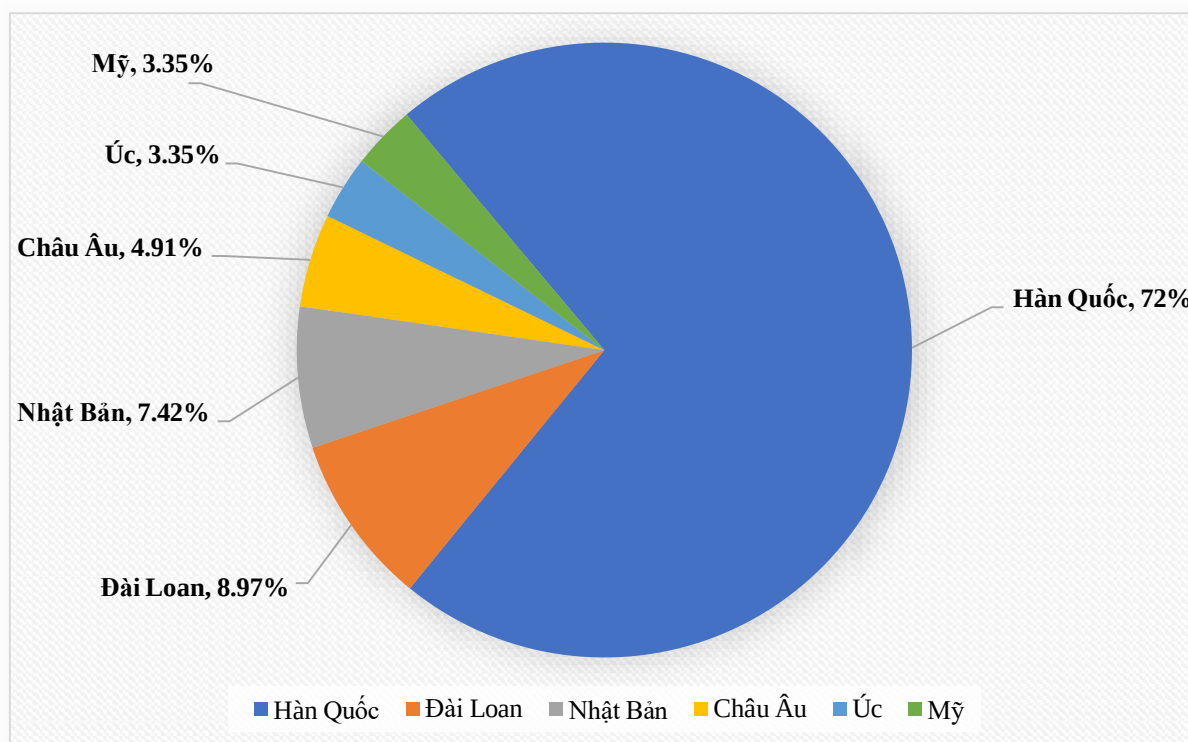
STT	Thị trường	2023		2024		2025	
		Doanh thu	%	Doanh thu	%	Doanh thu	%
1	Hàn Quốc	26,36	69,00	29,31	73,00	30,46	72,00
2	Đài Loan	3,59	9,40	3,51	8,75	3,79	8,97
3	Nhật Bản	3,02	7,90	2,89	7,20	3,14	7,42
4	Châu Âu	2,06	5,40	1,93	4,80	2,08	4,91
5	Úc	1,33	3,50	1,25	3,10	1,42	3,35
6	Mỹ	1,84	4,80	1,26	3,15	1,42	3,35
TỔNG		38,20	100	40,15	100	42,30	100

(Nguồn: Bộ phận Kế toán - Tài chính Công ty The Sun Logistics)

Từ số liệu tổng hợp tại Bảng 2.7, có thể thấy doanh thu của công ty trong giai đoạn 2023-2025 có sự thay đổi nhất định giữa các năm, thể hiện rõ xu hướng biến động của hoạt động kinh doanh theo từng thị trường. Cơ cấu doanh thu theo thị trường cũng ngày càng được thể hiện rõ nét hơn, cho thấy mức độ đóng góp khác nhau của từng thị trường vào tổng doanh thu của công ty. Trong đó, có những thị trường giữ vai trò chủ lực với tỷ trọng cao, trong khi các thị trường còn lại đóng góp ở mức thấp hơn nhưng tương đối ổn định qua các năm.

Nhằm minh họa một cách trực quan và dễ so sánh tỷ trọng đóng góp của từng thị trường trong tổng doanh thu, biểu đồ tròn dưới đây được sử dụng để thể hiện cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2025. Đây là năm gần nhất trong giai đoạn nghiên cứu,

phản ánh tương đối đầy đủ và rõ ràng tình hình hoạt động hiện tại của công ty cũng như mối quan hệ giữa các thị trường trong cơ cấu doanh thu chung.



Hình 2.2: Biểu đồ tròn cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2025

Qua bảng số liệu và biểu đồ tròn cho thấy, thị trường Hàn Quốc chiếm tỷ trọng lớn nhất với 72% tổng doanh thu, tương đương 30,46 tỷ đồng. Điều này cho thấy Hàn Quốc là thị trường trọng điểm và đóng vai trò chủ lực trong hoạt động kinh doanh của công ty. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ nhu cầu gửi hàng cá nhân, hàng tiêu dùng và quà biếu của người lao động, du học sinh và cộng đồng người Việt tại Hàn Quốc ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, công ty đã xây dựng được quy trình vận chuyển tương đối ổn định, thời gian giao hàng nhanh và mức chi phí cạnh tranh trên tuyến Hàn Quốc, qua đó góp phần duy trì và gia tăng doanh thu tại thị trường này.

Đối với các thị trường trong khu vực châu Á như Đài Loan và Nhật Bản, doanh thu lần lượt chiếm 8,97% (3,79 tỷ đồng) và 7,42% (3,14 tỷ đồng) trong tổng doanh thu năm 2025. Đây là những thị trường có nhu cầu vận chuyển tương đối ổn định, tuy nhiên quy mô doanh thu vẫn còn thấp hơn đáng kể so với thị trường Hàn Quốc. Nguyên nhân là do số lượng khách hàng chưa nhiều, phạm vi khai thác thị trường còn hạn chế và hoạt động kinh doanh chủ yếu tập trung vào các mặt hàng phục vụ nhu cầu cá nhân, với tỷ trọng hàng thương mại chưa cao.

Các thị trường Châu Âu, Úc và Mỹ có tỷ trọng doanh thu thấp hơn, dao động từ khoảng 3% đến gần 5%. Cụ thể, doanh thu từ thị trường Châu Âu đạt 2,08 tỷ đồng (4,91%), trong khi thị trường Úc và Mỹ cùng đạt 1,42 tỷ đồng, tương ứng 3,35% mỗi thị trường. Mặc dù mức đóng góp vào tổng doanh thu chưa lớn, nhưng đây được xem

là các thị trường tiềm năng trong dài hạn. Khoảng cách địa lý xa, chi phí vận chuyển cao và yêu cầu khắt khe về thủ tục hải quan là những yếu tố khiến doanh thu từ các thị trường này còn hạn chế.

Nhìn chung, cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2025 phản ánh chiến lược kinh doanh phù hợp với điều kiện thực tế của công ty. Việc tập trung khai thác mạnh thị trường Hàn Quốc giúp công ty đảm bảo nguồn doanh thu ổn định, trong khi việc duy trì và từng bước mở rộng các thị trường khác như Đài Loan, Nhật Bản, Mỹ, Châu Âu và Úc góp phần đa dạng hóa thị trường, giảm sự phụ thuộc quá lớn vào một thị trường duy nhất và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững trong thời gian tới.

Bên cạnh việc phân tích cơ cấu doanh thu theo thị trường năm 2025, để có cái nhìn toàn diện hơn về sự biến động doanh thu của công ty theo thời gian, cần xem xét và đánh giá xu hướng thay đổi doanh thu trong giai đoạn 2023-2025. Việc phân tích này giúp làm rõ mức độ tăng giảm doanh thu qua từng năm, đồng thời phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng thích ứng của công ty trước những biến động của môi trường kinh doanh.

Dựa trên bảng số liệu cho thấy, tổng doanh thu của công ty tăng dần qua các năm, từ 38,20 tỷ đồng năm 2023 lên 40,15 tỷ đồng năm 2024 và đạt 42,30 tỷ đồng năm 2025. Mức tăng này phản ánh xu hướng tăng trưởng tích cực của doanh nghiệp, cho thấy hoạt động kinh doanh ngày càng ổn định và hiệu quả hơn qua từng năm. Sự gia tăng doanh thu thể hiện khả năng duy trì khách hàng, mở rộng thị trường và nâng cao chất lượng dịch vụ vận chuyển quốc tế của công ty.

Xét theo từng thị trường cụ thể, Hàn Quốc là thị trường đóng góp doanh thu lớn nhất trong suốt giai đoạn 2023-2025. Năm 2023, doanh thu từ thị trường Hàn Quốc đạt 26,36 tỷ đồng, chiếm 69% tổng doanh thu. Sang năm 2024, doanh thu tăng lên 29,31 tỷ đồng, tương ứng 73%, cho thấy mức tăng trưởng rõ rệt và vai trò ngày càng quan trọng của thị trường này. Đến năm 2025, doanh thu tiếp tục tăng lên 30,46 tỷ đồng, chiếm 72%, phản ánh sự ổn định và vị thế chủ lực lâu dài của thị trường Hàn Quốc trong cơ cấu doanh thu của công ty.

Đối với thị trường Đài Loan, doanh thu năm 2023 đạt 3,59 tỷ đồng, chiếm 9,40% tổng doanh thu. Năm 2024, doanh thu giảm nhẹ xuống 3,51 tỷ đồng, tương ứng 8,75%, do doanh nghiệp có sự điều chỉnh trong phân bổ nguồn lực và ưu tiên tập trung vào thị trường trọng điểm. Tuy nhiên, đến năm 2025, doanh thu từ thị trường Đài Loan tăng trở lại lên 3,79 tỷ đồng, chiếm 8,97%, cho thấy thị trường này vẫn duy trì được sự ổn định và tiềm năng phát triển trong cơ cấu kinh doanh của công ty.

Thị trường Nhật Bản cũng ghi nhận sự biến động tương tự. Năm 2023, doanh thu đạt 3,02 tỷ đồng, chiếm 7,90% tổng doanh thu. Sang năm 2024, doanh thu giảm nhẹ còn 2,89 tỷ đồng (tương đương 7,20%), phản ánh sự chững lại trong hoạt động khai thác thị

trường. Tuy nhiên, đến năm 2025, doanh thu tăng lên 3,14 tỷ đồng, chiếm 7,42%, cho thấy sự phục hồi và ổn định trở lại của thị trường Nhật Bản trong giai đoạn này.

Đối với thị trường Châu Âu, doanh thu năm 2023 đạt 2,06 tỷ đồng, chiếm 5,40% tổng doanh thu. Năm 2024, doanh thu giảm xuống 1,93 tỷ đồng, tương ứng 4,80%, cho thấy mức độ đóng góp của thị trường này còn hạn chế. Đến năm 2025, doanh thu tăng lên 2,08 tỷ đồng, chiếm 4,91%, phản ánh xu hướng ổn định hơn và khả năng duy trì thị trường trong cơ cấu doanh thu chung.

Các thị trường Úc và Mỹ tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng vẫn đóng vai trò nhất định trong việc đa dạng hóa thị trường. Năm 2023, doanh thu từ thị trường Úc và Mỹ lần lượt đạt 1,33 tỷ đồng và 1,84 tỷ đồng. Sang năm 2024, doanh thu tại hai thị trường này có sự điều chỉnh giảm nhẹ do doanh nghiệp ưu tiên nguồn lực cho các thị trường lớn. Đến năm 2025, doanh thu từ cả hai thị trường đều tăng lên 1,42 tỷ đồng, mỗi thị trường chiếm 3,35%, góp phần mở rộng phạm vi hoạt động và giảm thiểu sự phụ thuộc quá lớn vào một thị trường duy nhất.

Tổng hợp lại, có thể đánh giá rằng sự gia tăng doanh thu trong giai đoạn 2023-2025 phản ánh chiến lược phát triển thị trường hợp lý và hiệu quả của doanh nghiệp. Việc duy trì và khai thác tốt thị trường chủ lực Hàn Quốc, đồng thời từng bước củng cố và mở rộng các thị trường khác như Đài Loan, Nhật Bản, Châu Âu, Úc và Mỹ đã giúp công ty đảm bảo tăng trưởng ổn định, nâng cao hiệu quả hoạt động và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

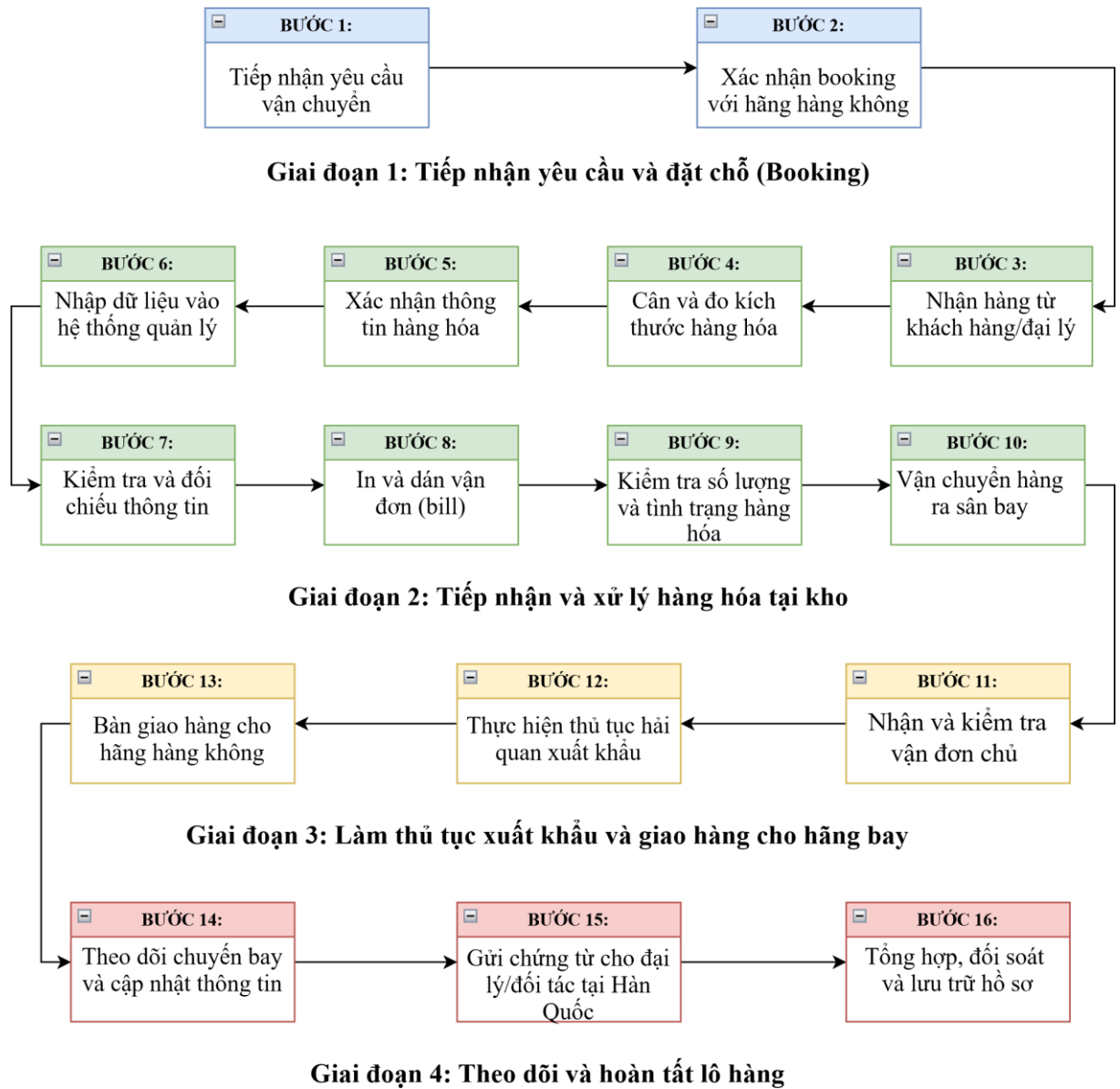
2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc bằng đường hàng không tại Công ty The Sun Logistics

2.3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ thực tế xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics

Để làm rõ thực trạng hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không từ Việt Nam sang Hàn Quốc, cần phải nắm được tổng thể quy trình mà Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics đang áp dụng. Quy trình này phản ánh cách thức tổ chức, trình tự thực hiện cũng như sự phối hợp giữa các bộ phận trong toàn bộ chuỗi hoạt động từ khi tiếp nhận yêu cầu khách hàng đến khi hoàn tất giao hàng tại nước nhập khẩu.

Quy trình này không chỉ phản ánh cách thức tổ chức và vận hành thực tế của công ty mà còn thể hiện trình độ chuyên môn, khả năng phối hợp giữa các bộ phận cũng như mức độ ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh. Việc xây dựng và phân tích sơ đồ quy trình sẽ giúp làm rõ dòng chảy công việc từ khâu đầu vào đến khâu đầu ra, xác định được các bước then chốt, các điểm nghẽn tiềm ẩn và mối quan hệ trách nhiệm giữa các phòng ban liên quan.

Trên cơ sở đó, sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ thực tế xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics được xây dựng nhằm trình bày một cách khái quát nhưng logic và đầy đủ nhất các bước công việc chính.



Sơ đồ 2.2: Quy trình giao nhận hàng lẻ thực tế xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics

(Nguồn: Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics)

2.3.2. Phân tích quy trình xuất khẩu hàng lẻ thực tế từ Việt Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics

Để minh họa rõ nét quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không đang áp dụng tại Công ty, phần phân tích này tập trung vào một lô hàng điển hình.

Thông tin chung về lô hàng nghiên cứu: Lô hàng được gom từ nhiều đại lý và khách lẻ, với tổng số lượng sau khi gom là 150 kiện, tổng trọng lượng khoảng 1.000 kg. Trong đó, Đại lý Anh Tú chiếm tỷ trọng lớn nhất với 79 kiện (79 PCS), tổng trọng lượng khoảng 507 kg. Hàng hóa chủ yếu là hàng tiêu dùng, thương mại điện tử, thực

phẩm khô, mỹ phẩm và đồ dùng cá nhân. Lô hàng được vận chuyển từ sân bay Đà Nẵng (DAD) đến sân bay Incheon (ICN) - Hàn Quốc.

❖ **Giai đoạn 1: Tiếp nhận yêu cầu và đặt chỗ (Booking)**

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu vận chuyển

Người thực hiện: Bộ phận Sale (Kinh doanh) phối hợp với Bộ phận Chứng từ.

Trong bước này, Công ty The Sun Logistics tiếp nhận yêu cầu vận chuyển hàng hóa từ khách hàng có nhu cầu xuất khẩu hàng lẻ sang thị trường Hàn Quốc bằng đường hàng không.

Cụ thể đối với lô hàng nghiên cứu, công ty đã tiếp nhận các thông tin như sau: hàng hóa được vận chuyển từ sân bay Đà Nẵng (DAD) đến sân bay Incheon - Hàn Quốc (ICN). Tổng lô hàng sau khi gom gồm 79 kiện (79 PCS) với tổng trọng lượng khoảng 507 kg. Hàng hóa thuộc nhiều chủ hàng khác nhau do đặc điểm của hình thức gom hàng lẻ, bao gồm các mặt hàng tiêu dùng, hàng thương mại điện tử và các sản phẩm xuất khẩu thông thường.

Ngoài ra, công ty cũng tiếp nhận các yêu cầu liên quan như thời gian giao hàng dự kiến, điều kiện vận chuyển và các yêu cầu đặc biệt (nếu có) (ví dụ: hàng đông lạnh cần đi sớm trong hôm nay). Dựa trên những thông tin này, công ty tiến hành tư vấn phương án vận chuyển phù hợp và báo giá dịch vụ cho khách hàng.

Bước 2: Xác nhận booking với hãng hàng không

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

Sau khi khách hàng đồng ý với phương án vận chuyển và mức giá, Công ty The Sun Logistics tiến hành liên hệ với hãng hàng không hoặc đại lý để đặt chỗ (booking) cho lô hàng.

Bộ phận Chứng từ tiến hành đặt chỗ (booking) với hãng hàng không Parata Air. Lô hàng 79 kiện của Đại lý Anh Tú đã được ghép chung với hàng của các đại lý và khách lẻ khác, tạo thành lô hàng tổng 150 kiện, 1.000 kg. Booking đã được xác nhận thành công trên chuyến bay WE202 với các thông tin sau:

- **Số lượng:** 150 kiện (150 PCS)
- **Trọng lượng:** 1.000 kg
- **Thể tích:** 6.0 CBM
- **Chuyến bay:** WE202
- **Ngày bay:** 19/01/2026
- **Giờ khởi hành:** 22:55
- **Hành trình:** DAD - ICN

PARATA AIR		BOOKING CONFIRMATION	
AWB 884-0000 8691	Flight: WE202 19 JAN 26	STD 22:55	STA 05:40+1
CURRENT STATUS: BOOKING CONFIRMED			
Departure: DAD, VIET NAM	Destination: ICN, KOREA		
 Booking Status 150 PCS 1000KG 6.0 CBM COMMODITY: GEN - CARTON	Cut-off time BEFORE 17:45 ETD AT SAGS WAREHOUSE - 34ABA02		
***TERMS AND CONDITIONS: GENERAL CARGO / PERISHABLE / PAX DG ACCEPT / FROZEN CARGO INCLUDING GEL ICE / EXPRESS CARGO, ETC MAX DIM & WT PER PCS: WIDE BODY/A332: 300X230X160, 3 TONS AND MUST BE CHECKED CASE BY CASE THE BOOKING DO NOT APPLY TO THE FOLLOWING CARGO CODES: DGR/PER/AVI/VAL/FRO/WET/HEA ***AWB NOTES: SHIPPER/FORWARDER MUST ENSURE CARGO COMPLIES WITH VIETNAM EXPORT REGULATIONS, INCL. CUSTOMS DECLARATION & REQUIRED EXPORT PERMITS. PIC OF SHIPPER/CONSIGNEE (NAME/TEL/EMAIL) MUST BE INDICATED ON SLI. ENSURE CARGO PROPERLY PACKED & LABELED WITH HANDLING MARKS BEFORE TENDERING. AVOID DELIVERY/UNLOADING IN HEAVY RAIN. ANY CANCELLATION OR AMENDMENT (QTY/WEIGHT/DIMS) MUST BE ADVISED 236H PRIOR TO ETD. NO-SHOW BOOKINGS WITHOUT NOTICE WILL RESULT IN VOLUME RESTRICTION ON NEXT FLIGHT. ACCURATE DIMENSIONS/VOLUME MUST BE DECLARED TO AVOID PARTIAL SHIPMENT OR OFFLOADING BEYOND CONTROL.			

Hình 2.3: Giấy xác nhận booking (Booking Confirmation)

❖ **Giai đoạn 2: Tiếp nhận và xử lý hàng hóa tại kho**

Bước 3: Nhận hàng từ khách hàng/đại lý

Người thực hiện: Bộ phận Kho.

Bộ phận kho tiếp nhận hàng hóa do khách hàng hoặc đại lý gửi đến. Nhân viên kiểm tra sơ bộ tình trạng bên ngoài của kiện hàng, đảm bảo hàng hóa nguyên vẹn, đúng số lượng. **(Phụ lục 1)**

Bước 4: Cân và đo kích thước hàng hóa

Người thực hiện: Bộ phận Kho phối hợp Bộ phận Chứng từ.

Mỗi kiện hàng sau khi tiếp nhận sẽ được ghi mã kiện (mã nhận dạng) trực tiếp lên bề mặt thùng hàng nhằm phục vụ cho việc quản lý, theo dõi và phân loại trong suốt quá trình xử lý và vận chuyển. **(Phụ lục 2)**

Hàng hóa được đưa lên cân điện tử để xác định trọng lượng thực tế và đo kích thước nhằm tính trọng lượng tính cước (chargeable weight). **(Phụ lục 3)**

Tiếp đó, hình ảnh và các thông tin liên quan đến kiện hàng được trao đổi thông qua nhóm làm việc trên ứng dụng Zalo giữa công ty và đại lý. **(Phụ lục 4)**

Bước 5: Xác nhận thông tin hàng hóa

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

Nhân viên tiến hành tiếp nhận và xác nhận đầy đủ các thông tin liên quan đến lô hàng do đại lý cung cấp, bao gồm: thông tin người gửi (Shipper), thông tin người nhận (Consignee), mô tả chi tiết hàng hóa (tên hàng, tính chất, số lượng kiện) và các dữ liệu liên quan.

Các thông tin này được đại lý chuyển đến công ty thông qua các kênh trao đổi trực tuyến (như ứng dụng nhắn tin nội bộ). Sau khi tiếp nhận, nhân viên tiến hành kiểm tra, đối chiếu và nhập lại dữ liệu vào hệ thống quản lý của công ty nhằm đảm bảo tính chính xác và đồng nhất.

Bên cạnh đó, đại lý còn cung cấp hình ảnh kiện hàng kèm theo nội dung mô tả hàng hóa bên trong, hỗ trợ cho quá trình kiểm tra, đối chiếu và phục vụ cho việc khai báo, lập chứng từ vận chuyển. **(Phụ lục 5)**

Việc xác nhận đầy đủ và chính xác thông tin hàng hóa giúp hạn chế sai sót trong quá trình xử lý, đồng thời nâng cao hiệu quả phối hợp giữa công ty và đại lý.

Bước 6: Nhập dữ liệu vào hệ thống quản lý

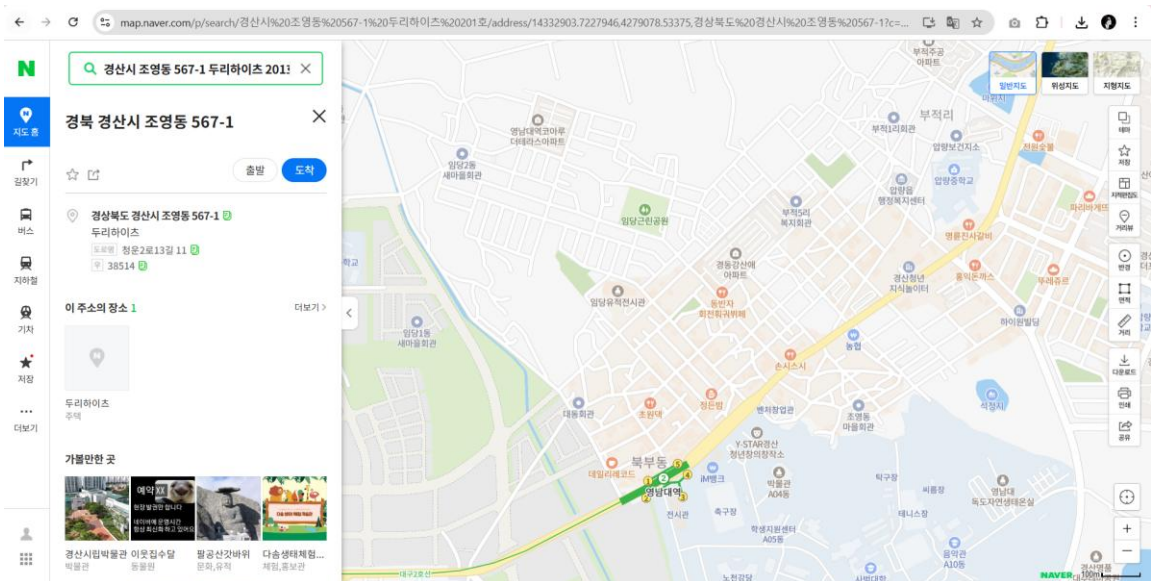
Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

보내는 사람 (영문)			받는 사람 (영문)		
*이름	*전화	*주소 (120자)	*이름(한글)	전화	*주소 (120자)
NGUYEN HO	091-488-1767	thi Minh City	김동욱	NTH	10-3898-4891
NGUYEN KHAC	0978 303 279	anh xuan, hanoi	김동욱	NTH	010-3898-4899
NGUYEN THI QU	094-277-1733	istrict, Da Nang	장준혁	NTH	010-9400-8311
VUONG GIA HA	094-281-1444	istrict, Da Nang	장준혁	NTH	010-9400-8311
VU THUY VAN	038-589-1849	istrict, Da Nang	임수현	NTH	010-3964-0072
LE HUU THAO	094-188-1231	istrict, Da Nang	임수현	NTH	010-3964-0072
VU HOANG LOH	093-188-5632	istrict, Da Nang	PHAN TRAN MINH TAM	ATG	010-2499-1868
LE BA NINH	094-284-6891	istrict, Da Nang	DUONG DINH KIEN	ATG	010 4300 1089
NGUYEN DUC I	092-589-1949	istrict, Da Nang	DUONG DINH KIEN	ATG	010 4300 1089
HUYNH MAI LIN	092-184-6858	lo Chi Minh City	LE DUC	ATG	010 7912 4916
HUYNH MAI LIN	092-184-6858	lo Chi Minh City	LE DUC	ATG	010 7912 4916
NGUYEN HONG	091-488-1767	lo Chi Minh City	LE DUC	ATG	010 7912 4916
NGUYEN ANH C	0375 205 093	anh xuan, hanoi	NGUYEN THI HONG HANH	ATG	010-6553-1899
NGUYEN KHAC	0978 303 279	anh xuan, hanoi	NGUYEN THI HONG HANH	ATG	010-6553-1899
TRIEU HA MY	094-188-2483	a District, Hanoi	TRAN HUY HAI	ATG	010-9077-7098
TRAN KIM ANH	094-184-1118	lo Chi Minh City	LE THI LUONG	ATG	010 7406 6889
NGUYEN HUU I	091-589-1994	h District, Hanoi	NGUYEN THI THUONG	ATG	010-6720-3115
LE THI LAM OA	094-282-4882	istrict, Da Nang	NGUYEN THI THUONG	ATG	010-6720-3115
TRAN DUC HOA	092-882-1994	b District, Hanoi	VO VAN ANH	ATG	010 2181 3191
NGO HOANG AI	094-278-1883	istrict, Da Nang	Nguyen Cong Dat	ATG	010 7644 2668
NGUYEN THI QU	094-277-1733	istrict, Da Nang	Nguyen Cong Dat	ATG	010 7644 2668
VUONG GIA HA	094-281-1444	istrict, Da Nang	NGUYEN THI VAN	ATG	010 7644 2668
VUONG GIA HA	094-281-1444	istrict, Da Nang	VU THI THUONG	ATG	010-9690-2628

Hình 2.4: MNF của Công ty The Sun Logistics

Khi các đại lý gửi thông tin người nhận qua ứng dụng Zalo, công ty sẽ tiếp nhận thông tin và tiến hành khai báo trên hệ thống MNF của công ty. Các thông tin được khai báo bao gồm tên người nhận, tên kiện hàng, số điện thoại liên hệ, địa chỉ nhận hàng và số ký (trọng lượng) của kiện hàng. Sau khi hoàn tất việc khai báo, vào cuối mỗi ngày làm việc, nhân viên sẽ cập nhật toàn bộ thông tin hàng hóa lên Google Sheets của công ty để tổng hợp, theo dõi và quản lý đơn hàng một cách hiệu quả.

Đồng thời, nhân viên thực hiện tra cứu mã bưu cục tại Hàn Quốc tương ứng với địa chỉ người nhận để phục vụ cho quá trình phân tuyến và giao hàng tại nước nhập khẩu.



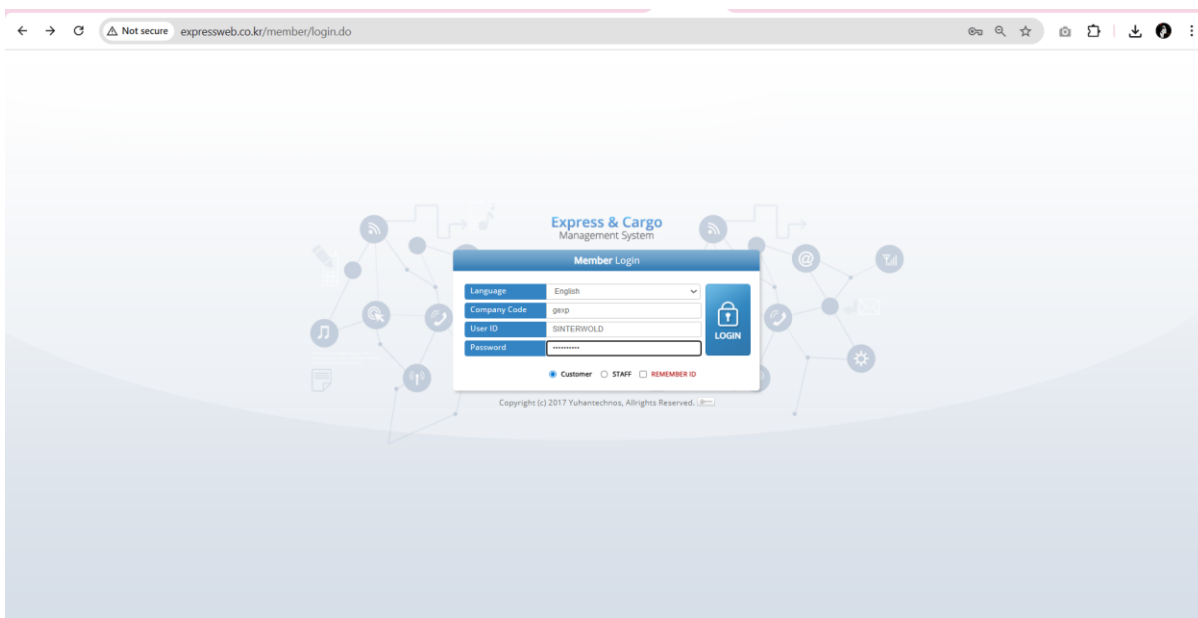
Hình 2.5: WEB Tra mã bưu cục Hàn Quốc

Bước 7: Kiểm tra và đối chiếu thông tin

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

Nhân viên tiến hành kiểm tra lại toàn bộ dữ liệu đã nhập vào hệ thống, đảm bảo tính chính xác và sự thống nhất giữa thông tin thực tế của lô hàng và dữ liệu trên hệ thống quản lý. Việc đối chiếu được thực hiện đối với các nội dung như: thông tin người gửi (Shipper), người nhận (Consignee), trọng lượng, số lượng kiện và mô tả hàng hóa.

Cụ thể, tại giao diện đăng nhập hệ thống (Hình 2.6), nhân viên truy cập vào phần mềm quản lý để thực hiện các thao tác nghiệp vụ.



Hình 2.6: Đăng nhập vào phần mềm

Sau khi đăng nhập thành công, thông tin lô hàng được nhập và tải lên hệ thống như thể hiện ở Hình 2.7.

	F	C	Tracking	Agent Name	Writer	Order Date	Order No	HAWB No	MAWB No	C.Clearance	C.Classify	EC.Division	Insp	S.Insp	Dr
1			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244546	301255244546	88400008724	General	Individual	Individual general	N		
2			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244535	301255244535	88400008724	General	Individual	Individual general	N		
3			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244524	301255244524	88400008724	General	Individual	Individual general	N		
4			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244513	301255244513	88400008724	General	Individual	Individual general	N		
5			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244502	301255244502	88400008724	General	Individual	Individual general	N		
6			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244491	301255244491	88400008713	General	Individual	Individual general	N		
7			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244480	301255244480	88400008724	General	Individual	Individual general	N		
8			Delivery Compli [통관정보]	SINTERWOLD	SINTERWOLD	2026-01-19	301255244476	301255244476	88400008713	General	Individual	Individual general	N		

Hình 2.7: Tải thông tin lên hệ thống

Tại đây, nhân viên tiến hành nhập đầy đủ các dữ liệu liên quan đến lô hàng theo thông tin đã tiếp nhận từ đại lý.

Kết quả sau khi nhập liệu được hiển thị trên hệ thống với đầy đủ các thông tin về người gửi, người nhận và các nội dung liên quan (Hình 2.8), giúp nhân viên dễ dàng kiểm tra, đối chiếu và phát hiện sai sót (nếu có).

Hình 2.8: Hiển thị thông tin người gửi người nhận và các thông tin liên quan

Thông qua quá trình này, các sai lệch thông tin được điều chỉnh kịp thời, góp phần đảm bảo tính chính xác của dữ liệu và hạn chế rủi ro trong các bước xử lý tiếp theo.

Bước 8: In và dán vận đơn (bill)

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ phối hợp Bộ phận Kho.

Sau khi xác nhận thông tin, nhân viên tiến hành in vận đơn (HAWB) và dán lên từng kiện hàng. **(Phụ lục 6)**

Bước 9: Kiểm tra số lượng và tình trạng hàng hóa

Người thực hiện: Bộ phận Kho.

Trước khi xuất kho, nhân viên kiểm tra lại số lượng kiện hàng, đảm bảo không có sai sót hoặc thiếu hụt.

Bước 10: Vận chuyển hàng ra sân bay

Người thực hiện: Bộ phận Kho.

Hàng hóa được xếp lên phương tiện vận tải và vận chuyển đến sân bay theo lịch booking đã xác nhận. **(Phụ lục 7)**

❖ Giai đoạn 3: Làm thủ tục xuất khẩu và giao hàng cho hãng bay

Bước 11: Nhận và kiểm tra vận đơn chủ (MAWB), phát hành vận đơn thứ cấp (HAWB) và hoàn thiện bộ chứng từ

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

Sau khi hàng hóa được gom và đặt chỗ thành công với hãng hàng không, công ty tiến hành phối hợp với hãng bay hoặc đại lý để phát hành vận đơn chủ (MAWB). Vận đơn này do hãng hàng không phát hành, thể hiện thông tin về lô hàng tổng và là cơ sở pháp lý trong quá trình vận chuyển quốc tế.

Sau khi nhận được MAWB, Công ty The Sun Logistics tiến hành kiểm tra các thông tin trên vận đơn như: tên người gửi, người nhận, sân bay đi - đến, số kiện, trọng lượng và các thông tin liên quan khác nhằm đảm bảo tính chính xác và tránh sai sót.

884 DAD 00008691		884-00008691	
Shipper's Name and Address K&K EXPRESS INTERNATIONAL TRANSPORTATION SERVICES COMPANY LIMITED 71 NGUYEN VAN CONG STREET, 3 WARD, GO VAP DISTRICT, HCM CITY, VIETNAM		Shipper's Account Number Not Negotiable Air Waybill Issued By PARATA AIR 3F, C-dong, 165 Gonghang-daero, Gangseo-gu, Seoul, Republic of Korea (07800)	
Consignee's Name and Address GLOBAL SHIPPING MASTER NTON 210HO, 41-42 GONGHANGDONG-RO, 295 BEON-GIL JUNG-GU, INCHEON FAX: 82-2-1599-6862 TEL: 82-32-744-0227		Consignee's Account Number It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHERS MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City K&K EXPRESS INTERNATIONAL TRANSPORTATION SERVICES COMPANY LIMITED		Accounting Information "FREIGHT PREPAID" NOTIFY: SAME AS CONSIGNEE	
Agent's IATA Code Account No.			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing DA NANG, VIETNAM		Reference Number HVAE2601100	
To By First Carrier Routing and Destination ICN WE		Option Shipping Information Declared Value for Carriage Declared Value for Customs	
Airport of Destination INCHEON AIRPORT, KOREA		Requested Flight/Date WE202 19.JAN.26	
Handling Information TOTAL : (SEVENTY NINE) PACKAGES ONLY. ONE POUCH OF DOCUMENT ATTACHED. X-RAY USED SCI NO HAWB These commodities technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination		Amount of Insurance NIL (INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".)	
No. of Pieces RCP Gross Weight kg Rate Class Commodity Item No. Chargeable Weight Rate Charge Total Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)		Diversion contrary to U.S. law prohibited. SCI	
79 525.0 K Q 525.0 4.93 2,588.25 GENERAL CARGO DIM: 45 x 30 x 20 / 29 40 x 20 x 20 / 23 55 x 30 x 30 / 27			
Prepaid Weight Charge Collect 2,588.25		Other Charge SSC: USD 8.93 AWC: USD 10.00 SECURITY MANIFEST DOC: USD 10.00	
Valuation Charge Tax			
Total Other Charges Due Agent 28.93		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total Other Charges Due Carrier		K&K EXPRESS INTERNATIONAL TRANSPORTATION SERVICES COMPANY LIMITED AS AGENT FOR THE CARRIER : PARATA AIR	
Total Prepaid 2,617.18		Signature of Shipper or his Agent	
Currency Conversion Rates CC Changes in Dest. Currency		JAN. 19. 2026 DAD MS ANNIE	
For Carriers Use only at Destination Charge at Destination		Excuteed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent	
		Total Collect Changes	
(FOR SHIPPER)		884-00008691	

Hình 2.9: Vận đơn hàng không (MAWB)

Tiếp đó, công ty thực hiện phát hành vận đơn thứ cấp (HAWB) cho từng khách hàng. HAWB thể hiện chi tiết thông tin của từng lô hàng riêng lẻ trong lô hàng gom, là chứng từ quan trọng trong việc giao nhận hàng hóa giữa công ty và khách hàng.

Bước 12: Thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

Công ty tiến hành khai báo hải quan điện tử, nộp hồ sơ và thực hiện các bước thông quan theo quy định. Sau khi được thông quan, hàng hóa đủ điều kiện xuất khẩu.

Bước 13: Bàn giao hàng cho hãng hàng không

Người thực hiện: Bộ phận Kho phối hợp Bộ phận Chứng từ.

Hàng hóa được bàn giao cho hãng bay tại sân bay, kèm theo các chứng từ liên quan. Hãng hàng không xác nhận tiếp nhận hàng hóa để vận chuyển.

❖ Giai đoạn 4: Theo dõi và hoàn tất lô hàng

Bước 14: Theo dõi chuyến bay và cập nhật thông tin

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

Công ty theo dõi tình trạng chuyến bay, cập nhật thông tin cho khách hàng, đồng thời xử lý các vấn đề phát sinh (nếu có).

Sau khi hoàn tất việc nhập dữ liệu lô hàng lên hệ thống Google Sheet, nhân viên tiến hành tra cứu tình trạng đơn hàng thông qua các phần mềm hoặc hệ thống tracking phù hợp. Thông tin tra cứu bao gồm trạng thái vận chuyển, vị trí hiện tại của lô hàng và tiến độ giao hàng. **(Phụ lục 10, 11)**



Hình 2.10: Tra tình trạng đơn hàng

Trong quá trình làm thủ tục xuất khẩu, nếu lô hàng không được thông quan do sai sót về chứng từ, khai báo chưa chính xác hoặc vi phạm quy định, cơ quan hải quan sẽ yêu cầu kiểm tra và xử lý bổ sung.

Khi đó, nhân viên tiến hành rà soát lại toàn bộ hồ sơ liên quan đến lô hàng, phối hợp

với khách hàng/đại lý để điều chỉnh thông tin, bổ sung chứng từ theo yêu cầu của cơ quan chức năng. Trường hợp phát sinh vi phạm, doanh nghiệp có thể phải thực hiện nghĩa vụ nộp phạt theo quy định hiện hành.

Đối với những lô hàng bị sai ID người nhận, nhân viên thực hiện thủ tục đổi ID theo quy định. Quá trình này đòi hỏi sự phối hợp nhanh chóng giữa các bên để cập nhật thông tin chính xác, tránh làm chậm trễ tiến độ giao hàng cho người nhận cuối cùng.

(Phụ lục 11, 12, 13, 14, 15)

Ngoài ra, một số trường hợp thuộc nhóm hàng hóa có nguồn gốc từ động vật hoặc thực vật, không đáp ứng tiêu chuẩn kiểm dịch của Hàn Quốc sẽ bị yêu cầu xử lý đặc biệt, có thể phải nộp phạt hoặc tiêu hủy theo quy định của cơ quan chức năng. Lúc này, công ty hỗ trợ khách hàng lập các giấy tờ cần thiết như đơn trình bày lý do (사유서), giấy ủy quyền (위임장) và hóa đơn bổ sung để hoàn tất thủ tục.

(Phụ lục 16, 17, 18, 19, 20, 21)

Bước 15: Gửi chứng từ cho đại lý/đối tác tại Hàn Quốc

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ.

Các chứng từ và thông tin lô hàng được gửi cho đại lý tại Hàn Quốc để thực hiện các thủ tục nhập khẩu và giao hàng.

Bước 16: Tổng hợp, đối soát và lưu trữ hồ sơ

Người thực hiện: Bộ phận Chứng từ phối hợp Bộ phận Kế toán.

Sau khi hoàn tất lô hàng, công ty tiến hành tổng hợp dữ liệu, đối chiếu chứng từ và lưu trữ hồ sơ phục vụ quản lý và báo cáo.

2.4. Đánh giá quy trình giao nhận hàng lẻ đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt

Nam sang Hàn Quốc của Công ty The Sun Logistics

2.4.1. Những ưu điểm trong quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt

Nam sang Hàn Quốc

Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty The Sun Logistics được xây dựng tương đối đầy đủ và hợp lý, đáp ứng được yêu cầu thực tế trong hoạt động logistics quốc tế. Cụ thể, quy trình đã thể hiện được một số ưu điểm nổi bật như sau:

Thứ nhất, quy trình được tổ chức theo trình tự rõ ràng, logic từ khâu tiếp nhận đơn hàng, xử lý tại kho, làm thủ tục hải quan đến vận chuyển và theo dõi lô hàng. Điều này giúp đảm bảo tính liên kết giữa các bước và hạn chế sai sót trong quá trình thực hiện.

Thứ hai, công ty có sự phối hợp tương đối hiệu quả giữa các bộ phận như kho, chứng từ và kinh doanh. Việc phân công nhiệm vụ rõ ràng giúp nâng cao hiệu suất làm việc và đảm bảo tiến độ xử lý đơn hàng.

Thứ ba, quy trình có ứng dụng các công cụ công nghệ như hệ thống quản lý nội bộ (MNF), Google Sheet và phần mềm tra cứu tracking, góp phần hỗ trợ quản lý dữ liệu, theo dõi tình trạng đơn hàng và nâng cao tính minh bạch trong quá trình vận chuyển.

Thứ tư, công ty duy trì mối quan hệ hợp tác với các hãng hàng không và đại lý tại Hàn Quốc, giúp đảm bảo khả năng vận chuyển ổn định và hỗ trợ xử lý hàng hóa tại nước nhập khẩu.

Thứ năm, đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm thực tế, có khả năng xử lý linh hoạt các tình huống phát sinh như sai sót chứng từ, hàng hóa không thông quan hoặc các yêu cầu bổ sung từ phía cơ quan chức năng.

Nhìn chung, các ưu điểm trên đã góp phần giúp quy trình giao nhận hàng lẻ của công ty vận hành tương đối hiệu quả, đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế.

2.4.2. Những hạn chế trong quy trình giao nhận mà công ty gặp khi xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Hàn Quốc

Bên cạnh những ưu điểm đạt được, quy trình giao nhận hàng lẻ của công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định cần được khắc phục:

Thứ nhất, việc trao đổi thông tin giữa công ty và đại lý chủ yếu thông qua các kênh trao đổi trực tuyến (như ứng dụng nhắn tin), dẫn đến nguy cơ sai sót khi nhập lại dữ liệu thủ công lên hệ thống.

Thứ hai, mức độ tự động hóa trong quy trình còn hạn chế, nhiều công đoạn vẫn thực hiện thủ công như nhập dữ liệu, kiểm tra thông tin, đối chiếu chứng từ, gây tốn thời gian và dễ phát sinh sai sót.

Thứ ba, khả năng cập nhật tình trạng đơn hàng phụ thuộc vào nhiều nguồn khác nhau (phần mềm tracking, hãng bay, đại lý), nên đôi khi thông tin chưa kịp thời hoặc chưa đồng nhất.

Thứ tư, quy trình xử lý các tình huống phát sinh như hàng không thông quan, hàng bị kiểm tra hoặc tiêu hủy còn mất nhiều thời gian do phụ thuộc vào cơ quan chức năng và quy định của nước nhập khẩu.

Thứ năm, cơ sở hạ tầng công nghệ và hệ thống quản lý chưa được đồng bộ hoàn toàn, dẫn đến việc quản lý dữ liệu còn phân tán giữa nhiều công cụ khác nhau.

Những hạn chế này ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong lĩnh vực logistics quốc tế.

2.4.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không

2.4.3.1. Thời gian giao nhận

Thời gian giao nhận là tiêu chí quan trọng nhất đối với vận tải hàng không, đặc biệt là hàng lẻ. Theo quy trình thực tế của công ty, hàng từ các đại lý thường tập kết về

kho từ khoảng 9h sáng, và phải hoàn tất toàn bộ quy trình để đưa ra sân bay trước 5h chiều cùng ngày nhằm kịp chuyển bay (ví dụ: chuyển WE202 từ DAD đi ICN).

- **Ưu điểm:** Thời gian vận chuyển trên không từ Đà Nẵng (DAD) đến Incheon (ICN) khá nhanh, chỉ khoảng 4-5 giờ bay (bay thẳng). Toàn bộ lô hàng sau khi bay thường đến tay người nhận tại Hàn Quốc trong 1-2 ngày (bao gồm thông quan và giao nội địa nếu hợp tác tốt với đại lý).

- **Hạn chế:** Khung thời gian xử lý tại Việt Nam chỉ khoảng 8 tiếng (9h sáng - 5h chiều). Nhiều khâu vẫn thực hiện thủ công (kiểm tra, cân đo, lập chứng từ, nhập dữ liệu vào Google Sheet), dẫn đến tình trạng áp lực cao, dễ chậm trễ khi phát sinh sai sót chứng từ hoặc hàng cần kiểm tra bổ sung. Một số lô hàng phải xử lý đến khuya hoặc chuyển sang ngày hôm sau, làm giảm lợi thế tốc độ của vận tải hàng không.

Tổng thời gian từ khi khách hàng gửi hàng đến khi người nhận tại Hàn Quốc nhận được thường dao động từ 2-4 ngày.

2.4.3.2. Chi phí giao nhận

Chi phí giao nhận bao gồm cước vận tải hàng không, phí gom hàng, làm thủ tục hải quan, lưu kho, vận chuyển nội địa và các chi phí phát sinh khác.

- **Ưu điểm:** Công ty duy trì mức chi phí cạnh tranh so với một số đơn vị nhỏ khác nhờ quy mô gom hàng lẻ ổn định và đàm phán được giá cước với hãng bay. Doanh thu từ thị trường Hàn Quốc chiếm tỷ trọng cao (khoảng 72% năm 2025), giúp phân bổ chi phí cố định hiệu quả hơn.

- **Hạn chế:** Chi phí tính theo đơn vị kilogram (hoặc chargeable weight) của hàng lẻ thường cao hơn so với hàng nguyên chuyến. Ngoài ra, do nhiều khâu xử lý thủ công và tỷ lệ phát sinh (hàng không thông quan, bổ sung chứng từ, phạt kiểm dịch...) còn khá cao, dẫn đến chi phí thực tế thường vượt dự toán. Phí lưu kho ngắn hạn hoặc vận chuyển gấp ra sân bay cũng làm tăng chi phí vận hành.

Hiện nay, chi phí logistics chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng chi phí dịch vụ, ảnh hưởng đến biên lợi nhuận và khả năng cạnh tranh về giá với các công ty lớn có hệ thống tự động hóa tốt hơn.

2.4.3.3. Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa

Tiêu chí này phản ánh khả năng giao đúng số lượng, chủng loại, tình trạng hàng hóa và hạn chế mất mát, hư hỏng.

- **Ưu điểm:** Công ty chú trọng kiểm tra sơ bộ tình trạng kiện hàng khi nhận, dán bill (HAWB) và ghi mã kiện rõ ràng. Hàng hóa được vận chuyển bằng đường hàng không nên tỷ lệ hư hỏng do va đập hoặc thời gian dài thấp hơn so với đường biển. Ngoài ra, công ty đã trang bị hệ thống camera an ninh tại kho hàng, giúp giám sát một phần hoạt động nhập - xuất kho và nâng cao trách nhiệm của nhân viên trong quá trình xử lý hàng hóa.

- **Hạn chế:** Mặc dù có camera, nhưng quy trình xử lý vẫn còn nhiều bước thủ công (nhập dữ liệu từ Zalo vào hệ thống, kiểm tra đối chiếu), dẫn đến nguy cơ sai thông tin (sai trọng lượng, sai mô tả hàng hóa, nhầm lẫn kiện). Một số trường hợp hàng không thông quan hoặc bị yêu cầu kiểm dịch (động thực vật) đã xảy ra, buộc phải xử lý bổ sung hoặc tiêu hủy, gây mất mát cho khách hàng và công ty. Hệ thống camera hiện chỉ giám sát khu vực kho chung, chưa có cơ chế ghi nhận và tra cứu tự động khi có sự cố, nên hiệu quả hỗ trợ còn hạn chế.

Tổng thể, mức độ chính xác và an toàn của hàng hóa đạt mức khá nhưng chưa thực sự cao do vẫn phụ thuộc nhiều vào yếu tố con người.

2.4.3.4. Mức độ hài lòng của khách hàng

Mức độ hài lòng của khách hàng là tiêu chí tổng hợp phản ánh chất lượng dịch vụ. Công ty có ưu điểm là phản hồi nhanh qua Zalo và phục vụ linh hoạt, đặc biệt với khách lẻ và đại lý quen. Tuy nhiên, khách hàng thường phàn nàn về việc tracking cập nhật chậm, phải bổ sung chứng từ nhiều lần do xử lý thủ công và thông tin chưa minh bạch. So với các công ty lớn có hệ thống theo dõi tự động, mức độ hài lòng của khách hàng tại The Sun Logistics chỉ ở mức khá, chủ yếu dựa vào mối quan hệ cá nhân hơn là quy trình chuyên nghiệp.

2.4.4. Nguyên nhân của những hạn chế

2.4.4.1. Nhân tố tác động khách quan (các yếu tố vĩ mô)

a. Môi trường nhân khẩu học

Theo số liệu của Liên Hợp Quốc, dân số Việt Nam năm 2025 đạt khoảng 101 triệu người, chiếm khoảng 1,24% dân số thế giới và đứng trong top 15 quốc gia đông dân nhất. Trong đó, hơn 50% dân số nằm trong độ tuổi lao động (15-64 tuổi), tạo ra nguồn nhân lực dồi dào cho ngành logistics, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không như Công ty The Sun Logistics.

Bên cạnh đó, theo thống kê của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, cộng đồng người Việt Nam đang sinh sống, học tập và làm việc tại Hàn Quốc năm 2025 đạt trên 200.000 người, thuộc nhóm cộng đồng người nước ngoài lớn tại quốc gia này. Đây là yếu tố quan trọng thúc đẩy nhu cầu gửi hàng hóa từ Việt Nam sang Hàn Quốc, đặc biệt là các mặt hàng tiêu dùng, thực phẩm, mỹ phẩm và quà tặng phục vụ nhu cầu cá nhân.

Ngoài ra, tỷ lệ đô thị hóa của Việt Nam năm 2025 đạt khoảng 41%, kéo theo sự gia tăng thu nhập và nhu cầu tiêu dùng của người dân, đặc biệt tại các thành phố lớn. Điều này làm gia tăng số lượng đơn hàng xuất khẩu nhỏ lẻ với tần suất cao, phù hợp với hình thức vận chuyển hàng lẻ bằng đường hàng không.

Tuy nhiên, đặc điểm nhân khẩu học cũng tạo ra những thách thức nhất định. Các đơn hàng xuất khẩu sang Hàn Quốc chủ yếu là hàng lẻ, số lượng nhỏ, đa dạng chủng

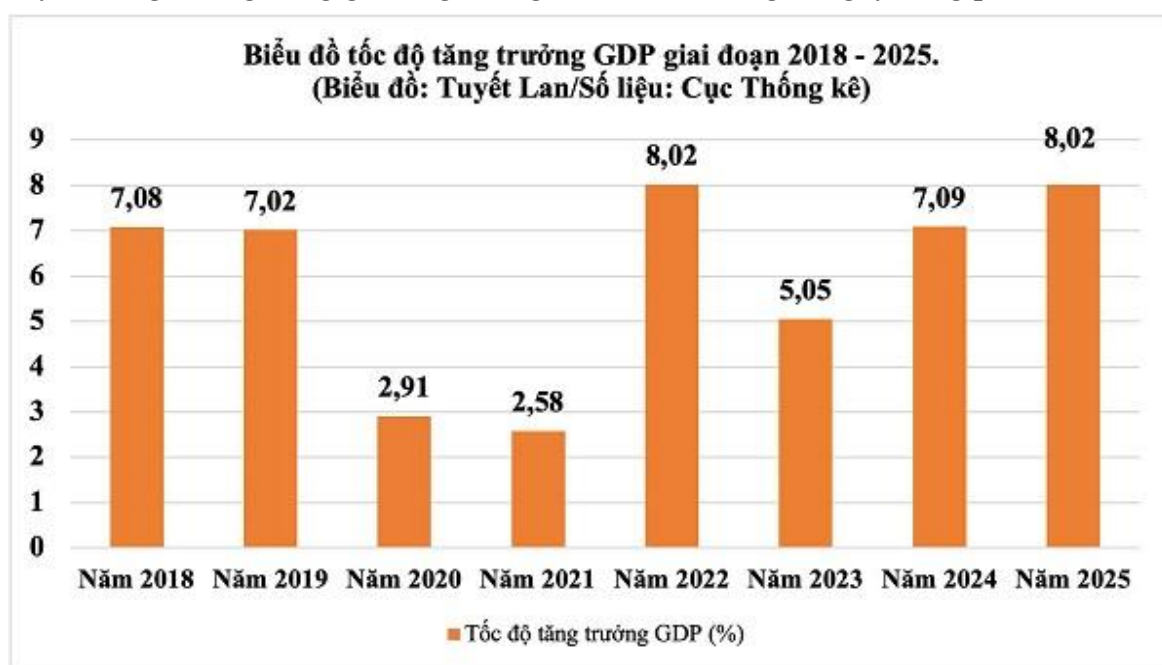
loại và không đồng nhất về kích thước, trọng lượng. Điều này gây khó khăn trong việc gom hàng, phân loại và tối ưu tải trọng vận chuyển. Bên cạnh đó, sự phân hóa thu nhập giữa khu vực thành thị và nông thôn cũng làm cho nhu cầu gửi hàng quốc tế không đồng đều, gây khó khăn trong việc dự báo sản lượng và tổ chức vận chuyển.

Nhìn chung, môi trường nhân khẩu học mang lại nhiều cơ hội cho hoạt động xuất khẩu hàng lẻ từ Việt Nam sang Hàn Quốc, nhưng đồng thời cũng đặt ra yêu cầu cao đối với Công ty The Sun Logistics trong việc xây dựng quy trình giao nhận linh hoạt, chính xác và hiệu quả để đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng của thị trường.

b. Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế có thể mang lại nhiều cơ hội và thách thức đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, đặc biệt là hình thức hàng lẻ. Các doanh nghiệp logistics cần theo dõi và đánh giá kịp thời các yếu tố kinh tế để xây dựng chiến lược phù hợp và nâng cao hiệu quả hoạt động.

Tăng trưởng kinh tế: Theo số liệu từ Ngân hàng Thế giới và cơ quan thống kê Việt Nam, quy mô GDP Việt Nam năm 2025 đạt khoảng 514 tỷ USD, với tốc độ tăng trưởng ấn tượng 8,02%. Sự tăng trưởng ổn định này cho thấy hoạt động xuất khẩu và thương mại quốc tế tiếp tục phát triển mạnh mẽ. Đối với Công ty The Sun Logistics, đây là điều kiện thuận lợi để mở rộng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, đặc biệt trên tuyến Việt Nam - Hàn Quốc. Khi kim ngạch xuất khẩu tăng, nhu cầu vận chuyển hàng không cũng gia tăng, trong đó các đơn hàng lẻ ngày càng phổ biến.



Hình 2.11: Quy mô GDP Việt Nam giai đoạn 2018 - 2025

(Nguồn: Báo Lao Động)

Thu nhập và nhu cầu tiêu dùng: GDP bình quân đầu người của Việt Nam năm 2025 đạt khoảng 5.026 USD/người/năm, tăng so với năm trước. Mức sống được cải

thiện kéo theo nhu cầu tiêu dùng và gửi hàng ra nước ngoài tăng lên, đặc biệt đối với các thị trường có đông người Việt sinh sống như Hàn Quốc.

Điều này làm gia tăng số lượng đơn hàng xuất khẩu nhỏ lẻ, phù hợp với hình thức vận chuyển hàng lẻ, từ đó làm tăng khối lượng công việc trong quy trình giao nhận của doanh nghiệp.

Chi phí nhiên liệu và xu hướng 2026: Trong năm 2025, giá nhiên liệu duy trì ở mức cao do ảnh hưởng từ Chiến tranh Nga - Ukraine.

Theo Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế, chi phí nhiên liệu chiếm khoảng 30 - 40% tổng chi phí vận tải hàng không, khiến giá cước vận chuyển tăng đáng kể.

Bước sang năm 2026, tình hình địa chính trị tiếp tục diễn biến phức tạp (liên quan đến Mỹ và Trung Đông), làm giá nhiên liệu biến động mạnh hơn. Điều này gây áp lực lớn đến chi phí vận tải và hoạt động xuất khẩu hàng không.

Đối với Công ty The Sun Logistics, chi phí tăng khiến khách hàng có xu hướng chia nhỏ lô hàng để tiết kiệm chi phí, dẫn đến số lượng đơn hàng lẻ tăng lên, gây áp lực lớn lên quy trình xử lý hàng hóa.

Tỷ giá và lạm phát: Năm 2025, tỷ giá USD/VND dao động ở mức khoảng 25.500 - 26.000 VND/USD, trong khi chỉ số giá tiêu dùng (CPI) duy trì ở mức khoảng 3,5% - 4%.

Lạm phát và tỷ giá tăng làm gia tăng chi phí vận hành của doanh nghiệp logistics, bao gồm chi phí vận tải, nhiên liệu và nhân công. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải tối ưu quy trình giao nhận và kiểm soát chi phí hiệu quả hơn.

Tác động tổng thể: Nhìn chung, môi trường kinh tế năm 2025 tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu hàng lẻ từ Việt Nam sang Hàn Quốc phát triển. Tuy nhiên, các yếu tố biến động chi phí và tình hình kinh tế quốc tế trong năm 2026 tiếp tục đặt ra thách thức, đòi hỏi Công ty The Sun Logistics phải nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận và khả năng thích ứng với thị trường.

c. Môi trường tự nhiên

Vận tải hàng không chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố tự nhiên như điều kiện thời tiết, khí hậu và thiên tai. Các hiện tượng như mưa bão, sương mù hoặc thời tiết xấu tại các sân bay có thể gây chậm trễ hoặc hủy chuyến bay, ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao nhận hàng hóa.

Đối với tuyến vận chuyển Việt Nam - Hàn Quốc, sự khác biệt về điều kiện khí hậu theo mùa giữa hai quốc gia có thể làm phát sinh rủi ro trong quá trình vận chuyển. Điều này gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc đảm bảo thời gian giao hàng đúng cam kết, đặc biệt đối với các lô hàng có yêu cầu gấp.

d. Môi trường công nghệ

Sự phát triển của công nghệ trong thời đại 4.0 tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động logistics, đặc biệt là trong quản lý và theo dõi đơn hàng. Các phần mềm quản lý đơn, hệ thống tracking như AfterShip hay hệ thống nội bộ (MNF, Google Sheet) giúp doanh nghiệp cập nhật tình trạng đơn hàng nhanh chóng, giảm sai sót trong quá trình xử lý hàng lẻ.

Bên cạnh đó, việc ứng dụng khai báo hải quan điện tử, mã vạch và tự động hóa trong kho giúp rút ngắn thời gian xử lý hàng hóa, nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường hàng không.

Tuy nhiên, việc phụ thuộc vào công nghệ cũng đặt ra yêu cầu cao về hệ thống và nhân sự. Nếu hệ thống bị lỗi hoặc nhân viên nhập sai dữ liệu có thể ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ xử lý đơn hàng. Do đó, Công ty The Sun Logistics cần tiếp tục đầu tư và hoàn thiện hệ thống công nghệ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.

e. Môi trường văn hóa - xã hội

Sự khác biệt về văn hóa tiêu dùng giữa khách hàng Hàn Quốc và người Việt Nam tại Hàn Quốc cũng là một yếu tố tác động đáng kể. Người Hàn Quốc đề cao tính chính xác, đúng giờ, minh bạch thông tin và phong cách làm việc chuyên nghiệp. Trong khi đó, người Việt Nam thường ưu tiên sự linh hoạt, chi phí hợp lý và dịch vụ thân thiện.

Ngoài ra, sự phát triển mạnh của thương mại điện tử xuyên biên giới đã làm thay đổi thói quen mua sắm của người tiêu dùng, kéo theo yêu cầu ngày càng cao về tốc độ giao hàng và khả năng theo dõi đơn hàng.

Những yếu tố này đặt ra yêu cầu doanh nghiệp phải không ngừng cải thiện chất lượng dịch vụ, đồng thời điều chỉnh quy trình giao nhận phù hợp với đặc điểm của từng nhóm khách hàng. Nếu không đáp ứng tốt, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc duy trì và mở rộng thị trường.

f. Môi trường chính trị - pháp luật

Việt Nam có môi trường chính trị ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu và logistics phát triển. Năm 2025, Việt Nam tiếp tục thu hút trên 30 tỷ USD vốn FDI, góp phần thúc đẩy sản xuất và gia tăng nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế, đặc biệt là hàng lẻ bằng đường hàng không.

Việt Nam tham gia nhiều hiệp định thương mại như RCEP, CPTPP, giúp giảm thuế và mở rộng thị trường Hàn Quốc, tạo cơ hội cho doanh nghiệp logistics tăng sản lượng hàng xuất khẩu.

Tuy nhiên, các quy định về hải quan, kiểm dịch và tiêu chuẩn hàng nhập khẩu tại Hàn Quốc ngày càng chặt chẽ. Đối với hàng lẻ, chỉ cần sai sót nhỏ về chứng từ cũng có thể gây chậm trễ hoặc phát sinh chi phí.

2.4.4.2. Nhân tố chủ quan từ phía doanh nghiệp

a. Nguồn nhân lực của doanh nghiệp

Chất lượng và số lượng nhân sự ảnh hưởng trực tiếp đến quy trình xuất khẩu hàng lẻ. Nhân viên cần có kiến thức về thủ tục hải quan, khai báo vận tải hàng không và quản lý đơn hàng nhỏ lẻ. Thiếu nhân lực hoặc nhân sự chưa được đào tạo có thể làm chậm tiến độ giao nhận.

b. Cơ sở vật chất và hệ thống công nghệ

Mặc dù công ty đã trang bị một số thiết bị văn phòng, phần mềm MNF và Google Sheet, nhưng hệ thống quản lý vẫn còn phân tán, chưa tích hợp đồng bộ giữa các bộ phận. Việc áp dụng QR code và tracking thời gian thực mới chỉ thực hiện ở mức cơ bản, dẫn đến tình trạng nhập liệu thủ công nhiều, mất thời gian và dễ phát sinh lỗi. Kho hàng tuy có kho khô và kho lạnh nhưng quy mô còn nhỏ, chưa tối ưu cho việc gom hàng lẻ với khối lượng lớn.

c. Năng lực quản lý và điều hành

Khả năng lập kế hoạch, điều phối nhân sự và giám sát tiến độ của ban quản lý ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu hàng lẻ. Quản lý kém có thể dẫn đến tồn đọng hàng, trễ đơn hoặc chi phí phát sinh.

d. Quy trình phối hợp giữa các bộ phận

Sự liên kết giữa bộ phận mua hàng, kho, logistics và kế toán quyết định tính mượt mà của chuỗi giao nhận. Quy trình phối hợp lỏng lẻo gây chậm trễ và tăng rủi ro thất lạc hàng lẻ.

e. Quan hệ với khách hàng và đối tác

Mối quan hệ tốt với khách hàng tại Hàn Quốc và các đối tác vận tải giúp dự báo nhu cầu, xử lý đơn gấp và tối ưu chi phí. Quan hệ kém có thể dẫn đến mất khách hoặc gặp khó trong xử lý vấn đề phát sinh.

f. Năng lực tài chính của doanh nghiệp

Khả năng tài chính quyết định khả năng mở rộng kho, đầu tư công nghệ và duy trì hoạt động trong thời gian chi phí vận tải tăng (ví dụ giá nhiên liệu, cước hàng không). Tài chính yếu kém hạn chế năng lực xử lý đơn hàng lẻ lớn và linh hoạt với biến động thị trường.

2.4.4.3. Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu

Rủi ro là yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không. Trong hoạt động thực tế tại Công ty The Sun Logistics, rủi ro có thể phát sinh từ nhiều khâu và gây ra những tổn thất về thời gian, chi phí cũng như uy tín doanh nghiệp.

Việc nhận diện kịp thời các loại rủi ro chính sẽ giúp công ty xây dựng biện pháp phòng ngừa và ứng phó hiệu quả. Trên tuyến vận chuyển Việt Nam - Hàn Quốc, do quy định hải quan và kiểm dịch ngày càng nghiêm ngặt, rủi ro liên quan đến chứng từ, thông quan và hàng hóa đặc thù (động thực vật, hàng giá trị cao) chiếm tỷ lệ khá lớn.

Phần này sẽ phân tích cụ thể các loại rủi ro chính mà công ty đang gặp phải, đánh giá mức độ ảnh hưởng cũng như tần suất xảy ra của từng loại rủi ro.

Bảng 2.8: Các loại rủi ro chính trong hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu sang Hàn Quốc

STT	Loại rủi ro	Mô tả	Mức độ ảnh hưởng	Tần suất xảy ra
1	Rủi ro chứng từ & thủ tục	Sai thông tin Shipper/Consignee, HS Code, mô tả hàng hóa, Invoice	Cao	Thường xuyên
2	Rủi ro thông quan	Hàng bị giữ do kiểm dịch (động thực vật, dụng cụ y tế, hàng >150USD)	Rất cao	Thường xuyên
3	Rủi ro vận hành & kho bãi	Sai trọng lượng, nhầm lẫn kiện, hư hỏng hàng hóa trong quá trình gom	Trung bình	Thỉnh thoảng
4	Rủi ro thời gian	Delay do chậm booking, cutoff time, thời tiết, hoặc chờ hãng bay	Cao	Thường xuyên
5	Rủi ro tài chính	Phát sinh chi phí phạt, lưu kho, tiêu hủy hàng, bồi thường khách	Cao	Trung bình
6	Rủi ro công nghệ & thông tin	Mất dữ liệu, nhập liệu thủ công sai, tracking chậm	Trung bình	Thỉnh thoảng
7	Rủi ro đối tác	Đại lý Hàn Quốc chậm giao, hãng bay thay đổi lịch	Trung bình	Thỉnh thoảng

Phân tích một số rủi ro điển hình:

- **Rủi ro kiểm dịch và thông quan:** Đây là rủi ro lớn nhất hiện nay. Nhiều kiện hàng chứa thực phẩm, thực vật, dụng cụ y tế bị từ chối thông quan, buộc phải làm thêm giấy tờ (đơn trình bày lý do, giấy ủy quyền, invoice bổ sung) hoặc tiêu hủy, gây thiệt hại trực tiếp cho khách hàng và uy tín công ty.
- **Rủi ro sai sót chứng từ:** Do quy trình chủ yếu dựa vào nhập tay và trao đổi qua Zalo nên tỷ lệ sai thông tin còn cao, dẫn đến phải sửa nhiều lần.
- **Rủi ro mất mát, hư hỏng:** Mặc dù có camera giám sát nhưng vẫn xảy ra do xử lý thủ công và khối lượng hàng lớn.

Việc nhận diện rõ các yếu tố ảnh hưởng và rủi ro trên cho thấy quy trình giao nhận hàng lẻ tại Công ty The Sun Logistics tuy đã có những ưu điểm nhất định nhưng vẫn tồn tại nhiều điểm yếu cần khắc phục trong thời gian tới.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã trình bày một cách tổng quan và có hệ thống về thực trạng hoạt động kinh doanh cũng như quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics.

Thông qua việc phân tích, có thể thấy rằng công ty đã xây dựng được nền tảng hoạt động tương đối ổn định với cơ cấu tổ chức rõ ràng, nguồn lực nhân sự đáp ứng được yêu cầu công việc và các dịch vụ logistics ngày càng được mở rộng. Kết quả hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2023-2025 cho thấy sự tăng trưởng nhất định, đặc biệt ở thị trường Hàn Quốc - một trong những thị trường trọng điểm của công ty.

Về quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không, công ty đã thiết lập được quy trình tương đối đầy đủ, từ khâu tiếp nhận thông tin khách hàng, đặt chỗ, gom hàng, làm thủ tục hải quan đến vận chuyển và giao hàng. Quy trình này góp phần đảm bảo tính liên tục trong hoạt động xuất khẩu, nâng cao hiệu quả phục vụ khách hàng và hạn chế các rủi ro phát sinh.

Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm đạt được, quy trình giao nhận của công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: thời gian xử lý chưa tối ưu, sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự đồng bộ, mức độ ứng dụng công nghệ còn hạn chế, và phụ thuộc nhiều vào các yếu tố bên ngoài như chính sách, tình hình kinh tế và đặc thù thị trường Hàn Quốc. Những hạn chế này xuất phát từ cả nguyên nhân khách quan (môi trường kinh tế, chính trị - pháp luật, công nghệ, văn hóa...) và nguyên nhân chủ quan từ phía doanh nghiệp (nguồn nhân lực, năng lực quản lý, cơ sở vật chất...).

Từ những phân tích trên, có thể thấy việc hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không tại Công ty The Sun Logistics là cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng năng lực cạnh tranh và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

Những nội dung đã trình bày trong chương này sẽ là cơ sở quan trọng để đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa tại công ty trong Chương 3.

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHƯƠNG 2

1. Tài liệu nội bộ Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics (2023-2025).
2. Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics
3. Báo Lao Động
4. Bộ Công Thương (2024). Báo cáo Logistics Việt Nam 2024.
5. Bộ Công Thương (2025). Báo cáo Logistics Việt Nam 2025 - Logistics thông minh.
6. Tổng cục Thống kê (GSO) (2023-2025). Niên giám thống kê và Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội các năm 2023, 2024, 2025.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ XUẤT KHẨU TỪ VIỆT NAM SANG HÀN QUỐC BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS

3.1. Định hướng và mục tiêu

Trong bối cảnh ngành logistics hàng không Việt Nam đang phát triển vượt bậc, Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics cần định hướng chiến lược nỗ lực hoàn thiện quy trình giao nhận cá lẻ cá nhân (người thân gửi đồ dùng cho con cái tại Hàn Quốc) xuất khẩu bằng đường hàng không từ Đà Nẵng. Định hướng này dựa trên phân tích môi trường kinh doanh, tận dụng lợi thế vị trí địa lý gần sân bay quốc tế Đà Nẵng và nhu cầu vận hành ổn định tuyến Việt - Hàn. Mục tiêu cụ thể hướng tới việc rút ngắn thời gian xử lý lô hàng lớn hàng ngày, nâng cao hiệu quả chi phí, tăng cường ứng dụng công nghệ số hóa và mở rộng thị phần dịch vụ cá nhân hóa, góp phần khẳng định vị trí doanh nghiệp nghiệp hậu cần miền Trung.

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

3.1.1.1. Tổng quan về tình hình kinh tế, thương mại Việt Nam và Thế giới (2019 đến nay)

❖ Tình hình kinh tế thế giới

a. Khủng hoảng COVID-19 năm 2019

Đại dịch COVID-19 bắt đầu vào cuối năm 2019 và bùng phát mạnh mẽ vào năm 2020, khiến nền kinh tế toàn cầu trải qua một cuộc suy thoái sâu sắc. Các quốc gia phải thực hiện các biện pháp phong tỏa, hạn chế di chuyển và đóng cửa doanh nghiệp, gây thiệt hại lớn đến sản xuất và tiêu dùng.

Chính phủ các nước đã đưa ra các gói cứu trợ khổng lồ, tăng cường các biện pháp hỗ trợ tài chính để giảm thiểu tác động của đại dịch đối với nền kinh tế.

Tuy nhiên, đại dịch cũng đã thúc đẩy sự chuyển đổi số mạnh mẽ và thay đổi cách thức làm việc, học tập và tiêu dùng, tạo ra những cơ hội mới trong lĩnh vực công nghệ.

b. Phục hồi kinh tế sau đại dịch (2021-2023)

Sau các đợt tiêm vaccine và sự phục hồi dần dần từ tác động của đại dịch, nền kinh tế toàn cầu bắt đầu phục hồi mạnh mẽ vào năm 2021. Các nền kinh tế phát triển như Mỹ, EU và Nhật Bản đã chứng kiến sự tăng trưởng trở lại, mặc dù vẫn tồn tại các khó khăn như chuỗi cung ứng gián đoạn và lạm phát gia tăng.

Trung Quốc, tuy vẫn giữ đà tăng trưởng nhưng phải đối mặt với những khó khăn từ chính sách “zero-COVID” và các vấn đề liên quan đến thị trường bất động sản.

c. Lạm phát và khủng hoảng năng lượng (2022-2025)

Lạm phát toàn cầu gia tăng mạnh mẽ, đặc biệt sau khi các chính phủ và ngân hàng trung ương tiếp tục chính sách nới lỏng tiền tệ và chi tiêu công trong đại dịch. Đặc biệt, sự gián đoạn trong chuỗi cung ứng toàn cầu và khủng hoảng năng lượng do chiến tranh

Nga-Ukraine đã đẩy giá hàng hóa, năng lượng và thực phẩm lên cao, khiến nhiều quốc gia đối mặt với tình trạng lạm phát cao.

Các ngân hàng trung ương, đặc biệt là Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed), đã bắt đầu tăng lãi suất để kiểm soát lạm phát, nhưng điều này cũng tạo ra áp lực lên các nền kinh tế đang phát triển và thị trường tài chính toàn cầu.

d. Chuyển đổi năng lượng và phát triển bền vững

Việc sử dụng các xu hướng về năng lượng tái tạo và phát triển bền vững trở thành mối quan tâm đặc biệt từ chính phủ và doanh nghiệp. Các thỏa thuận quốc tế như Thỏa thuận Paris về biến đổi khí hậu đã thúc đẩy các sáng kiến về năng lượng sạch và giảm phát thải carbon.

Mặc dù vậy, sự phụ thuộc vào năng lượng hóa thạch vẫn còn lớn. Cuộc chiến Nga - Ukraine kéo dài đã làm thay đổi cấu trúc thị trường khí đốt và dầu mỏ toàn cầu, trong khi xung đột tại Trung Đông năm 2025-2026 tiếp tục gây biến động giá năng lượng, đẩy nhanh nhu cầu tìm kiếm nguồn cung ổn định và đẩy mạnh chuyển đổi sang năng lượng sạch.

e. Triển vọng kinh tế toàn cầu 2026-2027

Năm 2026, nền kinh tế toàn cầu đang đối mặt với nhiều bất ổn do tác động kéo dài của các xung đột địa chính trị (Nga - Ukraine và Trung Đông), căng thẳng thương mại và biến đổi khí hậu. Theo IMF (World Economic Outlook, tháng 4/2026), tăng trưởng GDP toàn cầu dự kiến đạt khoảng 3,1% năm 2026 và 3,2% năm 2027.

Kinh tế Trung Quốc phục hồi mạnh hơn dự kiến trong quý I/2026 nhờ xuất khẩu và hỗ trợ tài khóa, nhưng tiêu dùng nội địa vẫn yếu. Các nền kinh tế lớn khác cũng chịu áp lực từ lạm phát năng lượng và gián đoạn chuỗi cung ứng. Trong bối cảnh đó, chuyển đổi số, kinh tế xanh và phát triển bền vững đang trở thành động lực quan trọng giúp các quốc gia và doanh nghiệp tăng cường khả năng chống chịu và phục hồi.

Bối cảnh kinh tế toàn cầu hiện nay phản ánh sự chuyển dịch mạnh mẽ giữa công nghệ số, chuyển đổi năng lượng và những thách thức địa chính trị phức tạp.

❖ Vị trí của Việt Nam trong thương mại thế giới:

Việt Nam đã nổi lên như một nhân tố quan trọng trong thương mại toàn cầu, đạt được những bước tiến đáng kể trong những thập kỷ gần đây. Dưới đây là một số khía cạnh chính về vị thế của Việt Nam:

a. Tăng trưởng xuất khẩu mạnh mẽ:

Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng xuất khẩu ấn tượng, trở thành một trong những quốc gia xuất khẩu hàng đầu thế giới. Các mặt hàng xuất khẩu chính bao gồm điện tử, dệt may, da giày, nông sản và thủy sản. Theo các báo cáo mới nhất của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Việt Nam góp mặt trong Top 30 nền kinh tế xuất

khẩu hàng hóa lớn nhất thế giới, đứng ở vị trí 23. Việt Nam được đánh giá là nhân tố bất ngờ của thương mại thế giới.

b. Hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng:

Việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào năm 2007 đã mở ra cánh cửa cho Việt Nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu. Việt Nam đã ký kết nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu. Việc tham gia các FTA thế hệ mới đã mở ra nhiều cơ hội tiếp cận thị trường mới. Việt Nam hiện nằm trong nhóm 20 nền kinh tế có quy mô thương mại lớn nhất thế giới, duy trì mức xuất siêu liên tục trong suốt tám năm qua.

c. Vị trí chiến lược trong chuỗi cung ứng toàn cầu

Vị trí địa lý thuận lợi của Việt Nam ở trung tâm Đông Nam Á và lực lượng lao động trẻ, năng động đã thu hút đầu tư nước ngoài và biến Việt Nam thành một mắt xích quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Việt Nam là một điểm đến hấp dẫn cho các công ty đa quốc gia tìm kiếm các cơ sở sản xuất chi phí thấp.

d. Những thách thức và cơ hội

Mặc dù đạt được những thành tựu đáng kể, Việt Nam vẫn phải đối mặt với những thách thức như nâng cao giá trị gia tăng của hàng xuất khẩu, cải thiện cơ sở hạ tầng và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao.

Tuy nhiên, với những nỗ lực cải cách và hội nhập kinh tế, Việt Nam có nhiều cơ hội để tiếp tục củng cố vị thế của mình trong thương mại toàn cầu.

Tóm lại, Việt Nam đã trở thành một quốc gia thương mại năng động và đang phát triển, đóng góp ngày càng quan trọng vào nền kinh tế thế giới.

❖ Tổng quan nền kinh tế Việt Nam 2015-2026:

Giai đoạn 2015-2026 là một thập kỷ đầy biến động đối với nền kinh tế Việt Nam, chứng kiến những bước tiến vượt bậc, nhưng cũng đối mặt với không ít thách thức. Dưới đây là tổng quan về tình hình kinh tế Việt Nam trong giai đoạn này:

a. Tăng trưởng kinh tế:

- Tốc độ tăng trưởng ấn tượng:

Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng GDP tương đối cao so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng có sự biến động do ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài và bên trong, đặc biệt là đại dịch COVID-19.

- Cơ cấu kinh tế chuyển dịch tích cực:

Tỷ trọng ngành nông nghiệp giảm dần, trong khi tỷ trọng ngành công nghiệp và dịch vụ tăng lên. Công nghiệp chế biến, chế tạo trở thành động lực tăng trưởng quan trọng. Ngành dịch vụ, đặc biệt là du lịch và công nghệ thông tin, có sự phát triển mạnh mẽ.

b. Thương mại và đầu tư

- Hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng:

Việt Nam tham gia nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA), mở rộng thị trường xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài. Kim ngạch xuất nhập khẩu tăng trưởng mạnh mẽ, đưa Việt Nam trở thành một trong những nền kinh tế có độ mở cao trên thế giới.

- Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tăng:

Việt Nam là điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo. FDI góp phần quan trọng vào tăng trưởng kinh tế và chuyển giao công nghệ.

c. Thách thức:

- Ảnh hưởng của đại dịch COVID-19:

Đại dịch gây ra những tác động tiêu cực đến nhiều lĩnh vực của nền kinh tế, đặc biệt là du lịch, dịch vụ và xuất khẩu. Chuỗi cung ứng toàn cầu bị gián đoạn, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và thương mại.

- Rủi ro từ bên ngoài:

Kinh tế Việt Nam chịu ảnh hưởng lớn từ các biến động của kinh tế thế giới, như xung đột thương mại, biến động giá cả hàng hóa và rủi ro tài chính.

- Năng lực cạnh tranh:

Năng lực cạnh tranh của một số ngành kinh tế còn hạn chế, đặc biệt là trong các ngành công nghệ cao. Việc nâng cao giá trị gia tăng của hàng hóa xuất khẩu là một thách thức lớn.

- Biến đổi khí hậu gây ra những tác động tiêu cực đến sản xuất nông nghiệp, cơ sở hạ tầng và đời sống của người dân.

d. Triển vọng đến năm 2026

- *Mục tiêu tăng trưởng cao:* Việt Nam đặt mục tiêu đạt tốc độ tăng trưởng GDP cao trong những năm tới, gắn với ổn định kinh tế vĩ mô và phát triển bền vững.

- *Đẩy mạnh cải cách cơ cấu:* Tiếp tục cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh và đẩy mạnh chuyển đổi số.

- *Phát triển kinh tế xanh:* Chú trọng phát triển kinh tế xanh, giảm thiểu tác động đến môi trường và ứng phó với biến đổi khí hậu.

Nhìn chung, nền kinh tế Việt Nam đã đạt được những thành tựu đáng ghi nhận trong giai đoạn 2015-2026. Tuy nhiên, để duy trì đà tăng trưởng và phát triển bền vững, Việt Nam cần tiếp tục nỗ lực vượt qua những thách thức và tận dụng tốt các cơ hội.

❖ Tăng trưởng GDP và cơ cấu kinh tế:

Tăng trưởng GDP và cơ cấu kinh tế là hai yếu tố quan trọng phản ánh sự phát triển của một quốc gia. Đối với Việt Nam, giai đoạn 2015-2026 chứng kiến những thay đổi đáng kể trong cả hai khía cạnh này.

a. Tăng trưởng GDP

- Tốc độ tăng trưởng:

Việt Nam đã duy trì tốc độ tăng trưởng GDP tương đối ổn định trong giai đoạn này, mặc dù có những biến động do tác động của các yếu tố bên ngoài và bên trong, đặc biệt là đại dịch COVID-19.

Các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới (WB) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đều đưa ra những dự báo tích cực về tăng trưởng GDP của Việt Nam trong những năm tới.

- Động lực tăng trưởng:

Động lực tăng trưởng chính của Việt Nam đến từ các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, dịch vụ và xuất khẩu.

Ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản cũng đang có xu hướng tăng trưởng khá rõ nét nhờ vào động lực xuất khẩu, ứng dụng mạnh khoa học kỹ thuật và cơ hội từ các hiệp định FTA.

Nền kinh tế số cũng đang nổi lên như một động lực tăng trưởng quan trọng, với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử, du lịch trực tuyến và các dịch vụ công nghệ.

b. Cơ cấu kinh tế:

- Chuyển dịch cơ cấu:

Cơ cấu kinh tế của Việt Nam đang có sự chuyển dịch tích cực, với tỷ trọng ngành nông nghiệp giảm dần và tỷ trọng ngành công nghiệp và dịch vụ tăng lên.

Ngành công nghiệp chế biến, chế tạo đang trở thành động lực tăng trưởng quan trọng, đóng góp lớn vào GDP và xuất khẩu.

Ngành dịch vụ, đặc biệt là du lịch và công nghệ thông tin, cũng đang có sự phát triển mạnh mẽ.

- Kinh tế số:

Kinh tế số đang trở thành một phần quan trọng của cơ cấu kinh tế Việt Nam.

Thương mại điện tử đang phát triển với tốc độ nhanh chóng, với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Các dịch vụ trực tuyến như du lịch trực tuyến, truyền thông trực tuyến và gọi xe công nghệ cũng đang ngày càng phổ biến.

c. Những yếu tố ảnh hưởng

- *Hội nhập kinh tế quốc tế:* Việc tham gia các hiệp định FTA đã mở ra nhiều cơ hội cho Việt Nam mở rộng thị trường xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài.

- *Đầu tư nước ngoài*: Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Việt Nam.
- *Đại dịch COVID-19*: Đại dịch COVID-19 đã gây ra những tác động tiêu cực đến nền kinh tế Việt Nam, nhưng cũng thúc đẩy quá trình chuyển đổi số và phát triển các ngành kinh tế mới.

Tóm lại, Việt Nam đã đạt được những thành tựu đáng kể trong tăng trưởng GDP và chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong giai đoạn 2015-2026. Tuy nhiên, để duy trì đà tăng trưởng và phát triển bền vững, Việt Nam cần tiếp tục đẩy mạnh cải cách cơ cấu, nâng cao năng lực cạnh tranh và tận dụng tốt các cơ hội từ hội nhập kinh tế quốc tế.

3.1.1.2. Bối cảnh và xu hướng phát triển của ngành logistics

Ngành logistics Việt Nam đang bước vào giai đoạn tăng trưởng đột phá, với tốc độ bình quân 14-16%/năm, đóng góp khoảng 4,5-5% GDP quốc gia và quy mô thị trường ước đạt 40-42 tỷ USD. Vận tải hàng không nổi lên và trở thành động lực quan trọng, khi khối lượng hàng hóa cả nước đạt 1,2 triệu tấn chỉ trong 11 tháng năm 2025 (tăng 18,5%), trong đó quốc tế sử dụng 1,1 triệu tấn (tăng 22,7%), chủ yếu nhờ đà xuất khẩu và thương mại điện tử. Xu hướng phát triển nổi bật bao gồm chuyển đổi số toàn diện với hệ thống theo dõi hóa thời gian thực, xây dựng kho CFS hiện đại tại các sân bay lớn như Đà Nẵng, cùng hợp tác chiến lược Việt Nam-Hàn Quốc thông qua Kế hoạch hành động 2024-2028 nhằm tối ưu hóa ứng dụng chuỗi và tăng tốc độ đường bay trực tiếp. Những yếu tố này tạo nền tảng vững chắc cho các doanh nghiệp như The Sun Logistics phát triển dịch vụ hàng lẻ cá nhân quy mô lớn.

3.1.1.3. Nhu cầu vận chuyển hàng hóa Việt Nam - Hàn Quốc

Nhu cầu vận hành chuyển hàng lẻ cá nhân từ Việt Nam sang Hàn Quốc tăng cao trên toàn quốc, tập trung vào các mặt hàng chủ lực như thực phẩm khô (khô cá, mứt, bánh kẹo), Quần áo, mỹ phẩm và đồ dùng gia đình - lý tưởng cho quy trình gom hàng lớn qua hệ thống đại lý tại các tỉnh gửi về trung tâm xử lý. Đường hàng không được ưu tiên tuyệt đối nhờ tốc độ giao hàng nhanh chóng, độ an toàn cao đối với hàng dễ hỏng, phù hợp với đà tăng trưởng khối lượng quốc tế cả nước đạt 23% năm 2025. Nhu cầu một chiều này được hỗ trợ mạnh mẽ bởi cộng đồng Việt kiều tại Hàn Quốc (Khoảng 200.000 người), tạo đường ổn định và cơ hội mở rộng mạng lưới đại lý gom hàng toàn quốc cho doanh nghiệp như The Sun.

3.1.1.4. Cơ hội và thách thức đối với hoạt động giao nhận hàng không

❖ Cơ hội:

- Thứ nhất, nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế ngày càng gia tăng, đặc biệt là trong bối cảnh thương mại điện tử xuyên biên giới phát triển mạnh mẽ. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp logistics mở rộng quy mô hoạt động.

- Thứ hai, quan hệ hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Hàn Quốc ngày càng được củng cố thông qua các hiệp định thương mại tự do, tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu và giao nhận hàng hóa.

- Thứ ba, sự phát triển của công nghệ thông tin và chuyển đổi số giúp các doanh nghiệp logistics nâng cao hiệu quả quản lý, tối ưu hóa quy trình và cải thiện chất lượng dịch vụ.

- Thứ tư, ngành hàng không được dự báo tăng trưởng mạnh trong thời gian tới, với sản lượng vận chuyển ước đạt khoảng 1,6 triệu tấn vào năm 2026, tương ứng mức tăng trưởng khoảng 13-15%. Đây là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp logistics, trong đó có Công ty The Sun Logistics, mở rộng hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không, đặc biệt là dịch vụ gom hàng lẻ. Đồng thời, xu hướng này cũng tạo cơ hội phát triển mạng lưới đại lý tại các tỉnh, từ đó gia tăng nguồn hàng xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc.

❖ **Thách thức:**

Bên cạnh những cơ hội, hoạt động giao nhận hàng không cũng phải đối mặt với nhiều thách thức.

- Thứ nhất, chi phí vận tải hàng không vẫn ở mức cao so với các phương thức vận tải khác, gây khó khăn cho việc cạnh tranh về giá.

- Thứ hai, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp logistics trong và ngoài nước đòi hỏi các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ.

- Thứ ba, các quy định về hải quan, kiểm dịch và tiêu chuẩn hàng hóa ngày càng chặt chẽ, đặc biệt đối với thị trường Hàn Quốc, gây áp lực lớn trong quá trình xử lý chứng từ và thông quan.

- Thứ tư, các yếu tố bất ổn như biến động giá nhiên liệu, tình hình chính trị thế giới và gián đoạn chuỗi cung ứng có thể ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động vận tải hàng không.

3.1.1.5. Dự báo xu hướng phát triển hoạt động giao nhận hàng không trong thời gian tới

Dựa trên tiềm lực và kết quả hoạt động thực tế của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics giai đoạn 2023-2025, kết hợp với xu hướng phát triển của ngành logistics hàng không Việt Nam và quan hệ thương mại song phương Việt Nam - Hàn Quốc, có thể dự báo xu hướng phát triển hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không của công ty trong giai đoạn 2026-2030 như sau:

Thứ nhất, tiềm lực của Công ty giai đoạn 2023-2025 và cơ sở cho dự báo

Sau ba năm hình thành và phát triển, Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics đã xây dựng được một nền tảng khá vững chắc về quy mô tài chính, nguồn nhân lực

và năng lực xử lý hàng hóa. Công ty duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định về doanh thu và tổng tài sản, đồng thời không ngừng mở rộng mạng lưới đại lý trên toàn quốc.

Cụ thể, tình hình tiềm lực của công ty qua các năm được thể hiện như sau:

Bảng 3.1: Tiềm lực của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics giai đoạn 2023-2025

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Tốc độ tăng trung bình/năm
Doanh thu (tỷ đồng)	38,20	40,15	42,30	5,23%
Doanh thu từ thị trường Hàn Quốc (tỷ đồng)	26,36	29,31	30,46	7,50%
Tỷ trọng thị trường Hàn Quốc (%)	69%	73%	72%	-
Tổng tài sản (tỷ đồng)	35,25	39,19	43,16	10,65%
Nguồn nhân lực (người)	22	24	25	6,60%
Vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	29,26	31,74	34,53	8,63%

(Nguồn: Bộ phận Tài chính - Kế toán Công ty The Sun Logistics)

Qua bảng số liệu trên có thể thấy, trong giai đoạn 2023-2025, Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics đã duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định và tích cực về hầu hết các chỉ tiêu tài chính quan trọng. Tổng nguồn vốn và vốn chủ sở hữu đều tăng đều qua các năm, thể hiện sự phát triển vững chắc về quy mô tài chính của doanh nghiệp.

Đặc biệt, doanh thu từ thị trường Hàn Quốc - thị trường trọng điểm của công ty - liên tục tăng cả về quy mô tuyệt đối lẫn tỷ trọng, cho thấy chiến lược tập trung khai thác tuyến Việt Nam - Hàn Quốc đang mang lại hiệu quả rõ rệt. Bên cạnh đó, nguồn nhân lực cũng được mở rộng dần, từ 22 người năm 2023 lên 25 người năm 2025, đáp ứng một phần nhu cầu xử lý khối lượng hàng hóa ngày càng tăng.

Những kết quả này là nền tảng quan trọng để Công ty tiếp tục đầu tư hoàn thiện quy trình giao nhận, ứng dụng công nghệ và mở rộng quy mô hoạt động trong giai đoạn tới. Tuy nhiên, để đạt được mục tiêu phát triển bền vững, công ty cần tiếp tục củng cố năng lực tài chính, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và đẩy mạnh chuyển đổi số nhằm hỗ trợ tối đa cho hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không.

Một trong những yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả hoạt động giao nhận hàng lẻ là khả năng gom hàng từ nhiều nguồn khác nhau. Năm 2025, Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics đã đạt được kết quả tích cực khi tiếp nhận và xử lý tổng số 83.581 kiện hàng xuất khẩu bằng đường hàng không, trong đó phần lớn là các lô hàng xuất sang thị trường Hàn Quốc.

Nguồn hàng của công ty được huy động chủ yếu thông qua hệ thống đại lý phân bố tại các tỉnh thành trên cả nước. Việc phân tích cơ cấu đóng góp của từng đại lý sẽ giúp làm rõ mức độ phụ thuộc vào các đối tác lớn, đồng thời đánh giá tính ổn định và tiềm năng mở rộng nguồn hàng trong thời gian tới. Qua đó, công ty có cơ sở để xây dựng chiến lược hợp tác dài hạn với các đại lý then chốt và phát triển thêm các kênh nguồn hàng mới.

Cơ cấu số lượng kiện hàng theo đại lý cung cấp cho Công ty The Sun Logistics năm 2025 được thống kê và trình bày chi tiết tại Bảng 3.2 dưới đây:

Bảng 3.2: Cơ cấu số lượng kiện hàng theo đại lý cung cấp cho Công ty The Sun Logistics năm 2025

Đơn vị: kiện hàng

STT	TÊN ĐẠI LÝ	Số kiện	%
1	Đại lý ANH TÚ	18.720	22,40%
2	Đại lý F2F	4.321	5,17%
3	Đại lý VTP	2.456	2,94%
5	Đại lý TP	7.219	8,64%
6	Đại lý HỘI SB	5.880	7,04%
7	Đại lý VŨ QUYẾT	5.028	6,02%
8	Đại lý ILOG	446	0,53%
9	Đại lý THỦY KEM	7.173	8,58%
10	Đại lý TQT	7.843	9,38%
11	Đại lý Hana	21.360	25,55%
12	QT POST NAM THỊNH	859	1,03%
13	ĐÀ NẴNG POST	720	0,86%
14	Khách lẻ	1.556	1,86%
TỔNG		83.581	100%

(Nguồn: Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics)

Việc xử lý hơn 83.000 kiện hàng trong năm 2025 khẳng định vị thế của công ty trong phân khúc hàng lẻ bằng đường hàng không, đặc biệt trên tuyến Việt Nam - Hàn Quốc - tuyến chiếm tỷ trọng cao và ổn định trong cơ cấu doanh thu.

Thứ hai, dự báo doanh số, số lô hàng và chi phí vận tải giai đoạn 2026-2030

Trên cơ sở tiềm lực đã đạt được (doanh thu 42,30 tỷ đồng và xử lý 83.581 kiện năm 2025), cùng với đà tăng trưởng của ngành và nhu cầu thị trường, Công ty The Sun Logistics có điều kiện để tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động.

Bảng 3.3: Dự báo một số chỉ tiêu kinh doanh chính giai đoạn 2026-2030

Chỉ tiêu	2025 (thực tế)	2026 (dự báo)	2027 (dự báo)	2028 (dự báo)	2029 (dự báo)	2030 (dự báo)	Tốc độ tăng TB/năm
Doanh thu tổng (tỷ đồng)	42,30	45,8 – 47,0	49,0 – 51,0	52,5 – 55,0	56,5 – 59,5	60,5 – 64,5	7,0 – 8,5%
Doanh thu từ Hàn Quốc (tỷ đồng)	30,46	33,0 – 34,3	35,3 – 37,0	37,8 – 40,0	40,5 – 43,0	43,5 – 46,5	7,0 – 8,5%
Số kiện hàng xử lý (kiện/năm)	83.581	95.000 – 103.000	108.000 – 119.000	123.000 – 136.000	140.000 – 155.000	158.000 – 175.000	11 – 13%
Số lô hàng LCL (chuyển gom/năm)	~1.100 – 1.200	1.320 – 1.460	1.520 – 1.680	1.720 – 1.880	1.950 – 2.150	2.150 – 2.400	11 – 13%

a. Thuận lợi

- Mạng lưới đại lý ngày càng rộng và ổn định, với các đại lý lớn như Hana, Anh Tú cung cấp nguồn hàng dồi dào.
- Quan hệ thương mại Việt Nam - Hàn Quốc tiếp tục phát triển mạnh mẽ, dự kiến đạt 150 tỷ USD vào năm 2030.
- Hạ tầng logistics tại Đà Nẵng được đầu tư nâng cấp, tạo điều kiện thuận lợi cho việc gom và xử lý hàng không.
- Nhu cầu gửi hàng lẻ cá nhân (thực phẩm khô, mỹ phẩm, đồ dùng gia đình) từ cộng đồng người Việt tại Hàn Quốc vẫn duy trì tăng trưởng cao.

b. Khó khăn

- Giá nhiên liệu và cước vận tải hàng không dự kiến tiếp tục biến động mạnh, có thể tăng 8-12% trong năm 2026.
- Cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp logistics lớn có lợi thế về quy mô và công nghệ.

- Quy định hải quan và kiểm dịch của Hàn Quốc ngày càng nghiêm ngặt, dễ gây chậm trễ hoặc phát sinh chi phí xử lý.
- Rủi ro từ biến động địa chính trị và kinh tế toàn cầu có thể ảnh hưởng đến lịch bay và chi phí lưu kho.

c. Tác động đối với Công ty The Sun Logistics

Những thuận lợi và khó khăn trên sẽ tạo ra tác động kép đối với hoạt động của công ty trong giai đoạn 2026-2030:

- **Tác động tích cực:** Nhu cầu gửi hàng lẻ sang Hàn Quốc tăng cao cùng với mạng lưới đại lý mạnh sẽ giúp công ty dễ dàng mở rộng sản lượng, tăng doanh thu và khẳng định vị thế trên tuyến Việt Nam - Hàn Quốc. Hạ tầng Đà Nẵng được cải thiện sẽ hỗ trợ công ty giảm chi phí gom hàng nội địa và nâng cao tốc độ xử lý đơn hàng. Đây là cơ hội lớn để công ty chuyển từ quy mô nhỏ sang quy mô trung bình, hướng tới mục tiêu trở thành một trong những đơn vị logistics uy tín chuyên hàng lẻ bằng đường hàng không tại miền Trung.
- **Tác động tiêu cực:** Chi phí vận tải tăng cao sẽ gây áp lực lớn lên biên lợi nhuận (hiện chỉ khoảng 6,99%). Quy định nghiêm ngặt của Hàn Quốc có thể làm tăng tỷ lệ đơn hàng bị kiểm tra, chậm thông quan hoặc phát sinh chi phí phạt, ảnh hưởng đến uy tín và sự hài lòng của khách hàng. Cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp lớn đòi hỏi công ty phải nhanh chóng đầu tư công nghệ, chuẩn hóa quy trình và nâng cao năng lực nhân sự để tránh bị tụt hậu.

Tóm lại, giai đoạn 2026-2030 là thời kỳ vừa chứa đựng nhiều cơ hội phát triển, vừa đòi hỏi Công ty The Sun Logistics phải đối mặt với không ít thách thức. Với nền tảng tiềm lực đã được củng cố, Công ty hoàn toàn có khả năng đạt được mức tăng trưởng khả quan nếu triển khai hiệu quả các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận, số hóa quản lý và kiểm soát chi phí chặt chẽ.

3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty The Sun Logistics

3.1.2.1. Định hướng phát triển chung

a. Mở rộng thị trường logistics quốc tế

Công ty định hướng tiếp tục mở rộng và củng cố thị trường logistics quốc tế một cách bền vững, tập trung khai thác tối đa thị trường chủ lực đồng thời tăng dần tỷ trọng tại các thị trường tiềm năng.

Hiện nay, bên cạnh thị trường Hàn Quốc chiếm tỷ trọng lớn (khoảng 72% doanh thu), công ty đã và đang thực hiện vận chuyển hàng hóa sang Nhật Bản, Đài Loan, Mỹ và một số nước châu Âu. Tuy nhiên, khối lượng hàng hóa tại các thị trường này vẫn còn hạn chế so với Hàn Quốc. Do đó, công ty sẽ tập trung chiến lược nhằm tăng dần sản lượng và thị phần tại Nhật Bản, Đài Loan, Mỹ và châu Âu thông qua việc mở rộng

mạng lưới đại lý, cải thiện chất lượng dịch vụ và xây dựng mối quan hệ hợp tác chặt chẽ hơn với các đối tác tại các thị trường này.

Việc mở rộng thị trường sẽ giúp công ty đa dạng hóa nguồn thu, giảm sự phụ thuộc vào một thị trường duy nhất, đồng thời tận dụng cơ hội từ các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia.

b. Nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận

Chất lượng dịch vụ là yếu tố cốt lõi quyết định sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Công ty định hướng nâng cao toàn diện chất lượng dịch vụ giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không theo hướng chuyên nghiệp, nhanh chóng, an toàn, chính xác và minh bạch.

Công ty sẽ tập trung cải tiến quy trình từ khâu tiếp nhận yêu cầu khách hàng đến giao hàng cuối cùng, giảm thiểu sai sót chứng từ, rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao khả năng xử lý các tình huống phát sinh. Đồng thời, công ty sẽ tăng cường dịch vụ chăm sóc khách hàng cá nhân hóa, đặc biệt với khách hàng cá nhân và doanh nghiệp nhỏ có nhu cầu gửi hàng thường xuyên. Việc nâng cao chất lượng dịch vụ sẽ góp phần xây dựng uy tín thương hiệu và tăng khả năng giữ chân cũng như thu hút khách hàng mới.

c. Ứng dụng công nghệ và chuyển đổi số trong quản lý logistics

Công ty đang triển khai một số giải pháp công nghệ như nâng cấp hệ thống quản lý nội bộ, áp dụng mã vạch/QR code, tracking thời gian thực và tự động hóa một phần quy trình lập chứng từ, khai báo hải quan. Tuy nhiên, các ứng dụng này vẫn còn hạn chế về mức độ tích hợp.

Do đó, công ty định hướng tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi số một cách toàn diện, xây dựng hệ thống quản lý logistics tích hợp nhằm giảm sai sót thủ công, rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng, tăng tính minh bạch và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận.

3.1.2.2. Mục tiêu phát triển hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu sang Hàn Quốc

a. Mở rộng thị trường xuất khẩu sang Hàn Quốc

Trong thời gian tới, công ty đặt mục tiêu mở rộng thị trường khách hàng tại Hàn Quốc thông qua việc tăng cường tìm kiếm đối tác, phát triển mạng lưới đại lý và đẩy mạnh hoạt động marketing dịch vụ logistics. Việc tập trung vào thị trường Hàn Quốc sẽ giúp doanh nghiệp khai thác hiệu quả tiềm năng từ mối quan hệ thương mại song phương đang ngày càng phát triển.

b. Tăng sản lượng hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không

Công ty hướng đến việc gia tăng sản lượng hàng lẻ xuất khẩu thông qua việc mở rộng nguồn hàng từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt tại các khu vực có hoạt

động sản xuất và xuất khẩu phát triển. Đồng thời, doanh nghiệp cần tăng cường dịch vụ gom hàng, tối ưu hóa quy trình vận chuyển nhằm nâng cao hiệu quả khai thác và giảm chi phí.

Mục tiêu này không chỉ giúp công ty gia tăng doanh thu mà còn tận dụng hiệu quả năng lực vận tải và hệ thống đối tác hiện có.

c. Nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa

Công ty đặt mục tiêu hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa theo hướng chuyên nghiệp, khoa học và hiệu quả hơn. Cụ thể, cần rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng, giảm thiểu sai sót trong chứng từ, nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận và tăng tính minh bạch trong toàn bộ quá trình vận hành.

Việc nâng cao hiệu quả quy trình không chỉ giúp giảm chi phí mà còn góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng sự hài lòng của khách hàng.

3.2. Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không của Công ty The Sun Logistics

Dựa trên đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Chương 2, có thể thấy quy trình của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics còn tồn tại nhiều hạn chế: nhiều khâu thực hiện thủ công, trao đổi thông tin chủ yếu qua Zalo và Google Sheet, mức độ tự động hóa thấp, phối hợp giữa các bộ phận chưa đồng bộ, năng lực chuyên môn về tuyến Hàn Quốc còn hạn chế và mạng lưới đối tác tại Hàn Quốc chưa được củng cố mạnh mẽ. Những hạn chế này dẫn đến thời gian xử lý dài, tỷ lệ sai sót chứng từ cao và hiệu quả tổng thể chưa cao.

Để khắc phục những tồn tại trên và nâng cao chất lượng dịch vụ, một trong những giải pháp cốt lõi là xây dựng và ban hành Quy trình chuẩn (Standard Operating Procedure - SOP). Việc xây dựng SOP sẽ tạo ra khung quy trình thống nhất, khoa học, làm cơ sở cho việc số hóa và tự động hóa sau này.

3.2.1. Xây dựng và ban hành Quy trình chuẩn (SOP)

a. Cơ sở đề xuất: Quy trình giao nhận hàng lẻ hiện tại của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics chưa được quy định thành văn bản chuẩn (SOP) mà chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân của từng nhân viên. Điều này dẫn đến sự không thống nhất trong cách thực hiện giữa các nhân viên, các bộ phận và các ca làm việc, dễ gây sai sót chứng từ, chậm trễ tiến độ và khó khăn trong giám sát, đào tạo.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Xây dựng bộ SOP hoàn chỉnh, làm cơ sở để toàn bộ nhân viên thực hiện thống nhất, giảm thiểu sai sót, nâng cao hiệu quả quy trình và tạo nền tảng cho việc số hóa, tự động hóa sau này.

c. Điều kiện thực hiện: Thành lập nhóm soạn thảo SOP gồm đại diện các bộ phận, tham khảo ý kiến Ban lãnh đạo và nhân viên thực hiện, ban hành chính thức và tổ chức đào tạo, kiểm tra việc tuân thủ SOP định kỳ.

Bảng 3.4: Quy trình chuẩn (SOP) đề xuất cho quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu sang Hàn Quốc bằng đường hàng không

STT	Tên bước	Trách nhiệm chính	Thời gian hoàn thành	Tiêu chuẩn đầu ra
1	Tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng/đại lý	Bộ phận Sale / Chứng từ	Trong vòng 45 phút kể từ khi nhận yêu cầu	Thông tin đầy đủ (Shipper, Consignee, mô tả hàng, số lượng, trọng lượng dự kiến), form tiếp nhận được ghi nhận vào hệ thống
2	Xác nhận booking với hãng hàng không	Bộ phận Chứng từ	Trong vòng 1 giờ sau khi tiếp nhận yêu cầu	Booking được xác nhận, thông tin ETD, ETA, số chuyến bay được cập nhật vào hệ thống và thông báo cho khách hàng
3	Tiếp nhận, cân đo và kiểm tra hàng hóa tại kho	Bộ phận Kho	Trong vòng 1 giờ kể từ khi hàng về kho	Kiện hàng được kiểm tra tình trạng bên ngoài, chụp ảnh lưu trữ kích thước cân nặng
4	Ghi nhận thông tin và nhập dữ liệu	Chứng từ	Trong vòng 3 giờ sau khi kiểm tra hàng tại kho	Thông tin khách hàng, dữ liệu trọng lượng, kích thước, thông tin kiện hàng được tự động đồng bộ vào hệ thống quản lý
5	In và dán vận đơn (Bill)	Chứng từ + kho	Trong vòng 1 giờ sau khi thông tin hàng được nhập và xuất dữ liệu	Vận đơn được in chính xác, dán đầy đủ lên từng kiện hàng, thông tin đồng nhất với dữ liệu hệ thống và đúng với từng kiện hàng
6	Xác nhận thông tin, nhận và kiểm tra vận đơn	Bộ phận Chứng từ	Trong vòng 1 giờ sau khi nhập dữ liệu	HAWB và MAWB được lập và kiểm tra chính xác, không có sai sót về thông tin Shipper/Consignee, trọng lượng, mô tả hàng
7	Thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu	Bộ phận Chứng từ	Trong vòng 2 giờ trước cutoff time của chuyến bay	Tờ khai hải quan được khai báo thành công, hàng hóa được thông quan điện tử
8	Vận chuyển hàng ra sân bay, bàn giao cho hãng hàng không và theo dõi chuyến bay	Bộ phận Kho + Chứng từ	Hoàn thành bàn giao trước cutoff time ít nhất 2 giờ	Hàng hóa được bàn giao đầy đủ kèm chứng từ điện tử (e-AWB), thông tin tracking được cập nhật vào hệ thống
9	Xử lý tình huống phát sinh, gửi chứng từ cho đại lý Hàn Quốc và hoàn tất đối soát	Bộ phận Chứng từ	Xử lý phát sinh trong vòng 2 giờ kể từ khi nhận thông báo, hoàn tất đối soát trong 24 giờ sau khi hàng đến	Phát sinh được xử lý kịp thời, chứng từ gửi cho đại lý Hàn Quốc dưới dạng điện tử, hồ sơ được tổng hợp, đối soát và lưu trữ đầy đủ trên hệ thống

Việc ban hành SOP sẽ giúp quy trình trở nên thống nhất, giảm sự phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân và hạn chế sai sót như hiện nay.

3.2.2. So sánh ưu điểm của quy trình chuẩn (SOP) mới so với quy trình hiện tại

Để thấy rõ giá trị của việc xây dựng quy trình chuẩn mới, cần so sánh trực tiếp với quy trình đang áp dụng tại Công ty The Sun Logistics (được trình bày chi tiết tại mục 2.3., Chương 2).

Bảng 3.5: So sánh quy trình hiện tại của Công ty The Sun Logistics và quy trình SOP đề xuất mới

Tiêu chí	Quy trình hiện tại của Công ty	Quy trình SOP mới (Bảng 3.4)	Ưu điểm nổi bật của quy trình mới
Mức độ chi tiết	Chia thành 4 giai đoạn lớn	Liệt kê 9 bước cụ thể, rõ ràng	Dễ thực hiện, dễ giám sát và đào tạo
Thời gian thực hiện	Không có thời gian chuẩn cho từng bước	Có thời hạn cụ thể cho từng bước (45 phút, 1 giờ, 3 giờ...)	Kiểm soát tiến độ tốt, giảm chậm trễ
Cách thức trao đổi thông tin	Chủ yếu qua Zalo, Google Sheet, nhập liệu thủ công	Ghi nhận và đồng bộ trực tiếp vào hệ thống	Giảm sai sót do nhập liệu nhiều lần
Tính thống nhất	Phụ thuộc kinh nghiệm cá nhân nhân viên	Thống nhất toàn công ty qua văn bản SOP	Giảm sự khác biệt giữa các nhân viên và ca làm việc
Khả năng kiểm tra, giám sát	Khó kiểm soát tiến độ và trách nhiệm	Dễ theo dõi, dễ truy trách nhiệm từng bước	Tăng trách nhiệm và hiệu quả quản lý
Tính tự động hóa	Thấp, hầu như thủ công, dễ sai sót	Là nền tảng để tích hợp LMS, QR code, e-AWB	Hỗ trợ mạnh mẽ cho chuyển đổi số
Xử lý tình huống phát sinh	Chậm, không có quy trình chuẩn	Có thời gian xử lý rõ ràng, cụ thể	Giảm thiểu thiệt hại khi xảy ra sự cố
Rủi ro sai sót chứng từ	Cao	Giảm mạnh nhờ kiểm tra chéo và đồng bộ hệ thống	Tăng tỷ lệ thông quan thành công
Khả năng đáp ứng cutoff time	Khó đảm bảo	Đảm bảo bàn giao trước cutoff time ít nhất 2 giờ	Tăng khả năng kịp chuyến bay
Tính minh bạch	Thấp, tracking qua nhiều nguồn, chưa đồng nhất	Cao nhờ lưu trữ điện tử và tracking realtime	Tăng sự hài lòng của khách hàng

➤ **Nhận xét:**

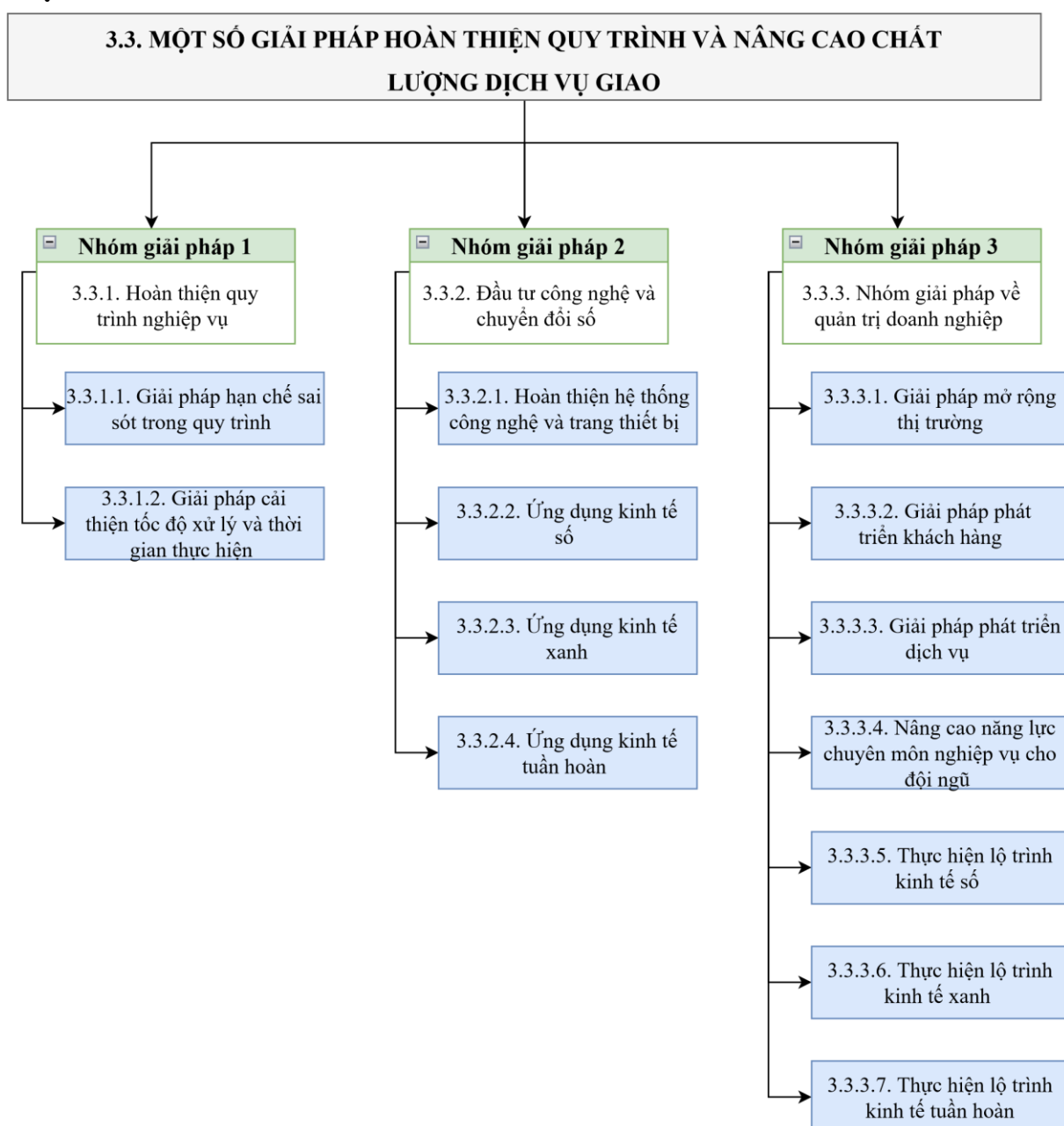
Quy trình SOP mới có những ưu điểm vượt trội so với quy trình hiện tại trên nhiều phương diện quan trọng:

- **Tính khoa học và chuyên nghiệp hơn:** Từ cách chia giai đoạn chung chung chuyển sang quy trình chi tiết có thời gian chuẩn và tiêu chuẩn đầu ra rõ ràng.
- **Giảm thiểu rủi ro:** Giảm đáng kể sai sót chứng từ - nguyên nhân chính gây không thông quan và phát sinh chi phí hiện nay.
- **Tăng tốc độ xử lý:** Tổng thời gian xử lý nội địa được kiểm soát chặt chẽ, giúp công ty dễ dàng đáp ứng cutoff time của chuyến bay hàng không.

- **Nền tảng cho chuyển đổi số:** SOP mới là điều kiện tiên quyết để triển khai hệ thống LMS, QR code, vận đơn điện tử và tracking thời gian thực.
- **Dễ giám sát và cải tiến liên tục:** Ban lãnh đạo dễ dàng theo dõi hiệu suất từng bước, từ đó đánh giá và điều chỉnh kịp thời.

Việc áp dụng quy trình SOP mới không chỉ khắc phục những hạn chế tồn tại của quy trình hiện tại mà còn tạo bước chuyển mình quan trọng, giúp Công ty The Sun Logistics nâng cao năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ giao nhận hàng lẻ xuất khẩu sang Hàn Quốc bằng đường hàng không.

3.3. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình và nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận



Sơ đồ 3.1: Sơ đồ tóm tắt các nhóm giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa

3.3.1. Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ

3.3.1.1. Giải pháp hạn chế sai sót trong quy trình

a. Cơ sở đề xuất: Dựa trên phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Chương 2, có thể thấy quy trình hiện tại của Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics tuy đã có trình tự logic nhưng vẫn tồn tại nhiều hạn chế lớn: trao đổi thông tin chủ yếu qua ứng dụng Zalo và Google Sheet dẫn đến nhập liệu thủ công dễ sai sót, mức độ tự động hóa thấp, tracking tình trạng đơn hàng chưa kịp thời và chưa đồng nhất, xử lý các tình huống phát sinh (hàng không thông quan, sai ID, kiểm dịch động thực vật) còn chậm, phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự chặt chẽ, đồng thời vẫn phụ thuộc nhiều vào con người và các kênh trao đổi truyền thống.

Quy trình hiện tại của Công ty chủ yếu dựa vào việc trao đổi thông tin qua ứng dụng Zalo và nhập liệu thủ công trên Google Sheet. Cách thức làm việc này dễ dẫn đến sai sót về thông tin người nhận (Consignee), địa chỉ giao hàng, trọng lượng, kích thước kiện hàng, mô tả hàng hóa và mã tracking. Những sai sót này thường dẫn đến tình trạng hàng không thông quan, phải sửa tờ khai, phát sinh chi phí phạt và chậm trễ thời gian giao hàng.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Giảm tỷ lệ sai sót chứng từ xuống dưới 2% trong vòng 6 tháng đầu triển khai, loại bỏ hoàn toàn các lỗi do nhập liệu thủ công, nâng cao độ chính xác thông tin lên trên 98%.

c. Điều kiện thực hiện: Xây dựng và ban hành SOP chi tiết cho toàn bộ quy trình, áp dụng hệ thống QR code cho từng kiện hàng ngay từ khâu nhận hàng, thực hiện cơ chế kiểm tra chéo (double-check) giữa các bộ phận trước khi khai báo hải quan, tổ chức đào tạo và giám sát định kỳ việc tuân thủ quy trình.

3.3.1.2. Giải pháp cải thiện tốc độ xử lý và thời gian thực hiện

a. Cơ sở đề xuất: Hiện nay, nhiều bước trong quy trình vẫn thực hiện thủ công, thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa các bộ phận Sale, Kho và Chứng từ. Việc trao đổi thông tin qua nhiều kênh khác nhau dẫn đến tình trạng chờ đợi, gián đoạn và kéo dài thời gian xử lý lô hàng.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Rút ngắn thời gian xử lý nội địa từ lúc nhận hàng đến khi bàn giao cho hãng hàng không xuống dưới 6 giờ đối với các lô hàng thông thường và dưới 8 giờ đối với lô hàng có yêu cầu đặc biệt.

c. Điều kiện thực hiện: Tối ưu hóa bố trí mặt bằng và luồng di chuyển hàng hóa tại kho; áp dụng quy trình làm việc song song (parallel processing), sử dụng công cụ quản lý tiến độ thời gian thực trên hệ thống LMS, đào tạo nhân viên nâng cao kỹ năng làm việc nhóm và xử lý công việc nhanh chóng.

3.3.2. Đầu tư công nghệ và chuyển đổi số

3.3.2.1. Hoàn thiện hệ thống công nghệ và trang thiết bị

a. Cơ sở đề xuất: Hệ thống quản lý hiện tại của Công ty The Sun Logistics vẫn đang ở tình trạng phân tán và thiếu đồng bộ. Mặc dù Công ty đã trang bị máy quét QR code và máy in vận đơn công nghiệp, nhưng các dữ liệu vẫn phải nhập tay nhiều lần trên các nền tảng khác nhau (Zalo, Google Sheet, Excel, phần mềm kế toán). Điều này không chỉ gây mất thời gian, lãng phí nhân lực mà còn dẫn đến sai sót thông tin, khó khăn trong tra cứu và theo dõi lô hàng thời gian thực, đặc biệt khi khối lượng hàng hóa tăng nhanh.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Xây dựng và đưa vào vận hành hệ thống LMS (Logistics Management System) tích hợp duy nhất, kết nối toàn bộ các bộ phận Sale - Kho - Chứng từ - Tài chính. Hệ thống này sẽ tự động hóa ít nhất 70% các công việc nhập liệu, tra cứu và báo cáo, giúp giảm thời gian xử lý hành chính xuống 50% so với hiện nay vào cuối năm 2026.

c. Điều kiện thực hiện:

- Tích hợp các thiết bị hiện có (máy quét QR code, máy in vận đơn công nghiệp) vào hệ thống LMS mới.
- Nâng cấp hạ tầng mạng internet tốc độ cao, máy chủ cloud và hệ thống backup dữ liệu.
- Lựa chọn nhà cung cấp phần mềm uy tín, phù hợp với quy mô doanh nghiệp vừa.
- Thực hiện thử nghiệm quy mô nhỏ trên một số tuyến hàng trước khi triển khai toàn công ty.
- Tổ chức đào tạo sử dụng hệ thống cho toàn bộ nhân viên và xây dựng quy trình vận hành chuẩn.

3.3.2.2. Ứng dụng kinh tế số

a. Cơ sở đề xuất: Hiện nay, Công ty vẫn phụ thuộc nhiều vào chứng từ giấy tờ thủ công và theo dõi lô hàng qua các kênh truyền thống như Zalo, điện thoại hoặc email. Cách thức này không chỉ chậm chạp mà còn hạn chế khả năng cập nhật thông tin kịp thời cho khách hàng, đặc biệt trong việc xử lý các tình huống phát sinh.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Triển khai hoàn chỉnh vận đơn điện tử (e-AWB) theo tiêu chuẩn IATA, hệ thống tracking thời gian thực và tự động hóa báo cáo tiến độ lô hàng. Khách hàng có thể tra cứu tình trạng hàng hóa 24/7 thông qua website hoặc ứng dụng di động của Công ty.

c. Điều kiện thực hiện:

- Ký kết thỏa thuận hợp tác với các hãng hàng không (Vietnam Airlines, Korean Air, Asiana Airlines...).
- Tích hợp API tracking và cổng thông tin điện tử.

- Xây dựng quy trình vận hành hoàn toàn bằng chứng từ điện tử, thay thế dần chứng từ giấy.
- Đào tạo nhân viên sử dụng thành thạo các công cụ số và đảm bảo an ninh, bảo mật dữ liệu.

3.3.2.3. Ứng dụng kinh tế xanh

a. Cơ sở đề xuất: Hoạt động logistics hiện tại của Công ty chưa chú trọng đến các yếu tố môi trường. Trong bối cảnh Hàn Quốc và các thị trường quốc tế ngày càng siết chặt tiêu chuẩn về giảm phát thải carbon và logistics bền vững, nếu không thay đổi, Công ty sẽ khó cạnh tranh và có nguy cơ mất khách hàng.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Giảm 15-20% lượng phát thải carbon trong hoạt động giao nhận hàng lẻ thông qua tối ưu hóa tải trọng gom hàng, lộ trình bay và sử dụng bao bì thân thiện với môi trường.

c. Điều kiện thực hiện:

- Sử dụng bao bì tái chế hoặc dễ phân hủy, tối ưu lịch bay và tải trọng để giảm chuyển bay trống.
- Đào tạo nâng cao nhận thức cho nhân viên về kinh tế xanh.
- Ưu tiên hợp tác với hãng hàng không và đối tác có cam kết sử dụng nhiên liệu hàng không bền vững (SAF).
- Xây dựng hệ thống theo dõi và báo cáo chỉ số phát thải carbon định kỳ.

3.3.2.4. Ứng dụng kinh tế tuần hoàn

a. Cơ sở đề xuất: Công ty hiện chưa có quy trình thu hồi và tái sử dụng bao bì, vật liệu đóng gói sau khi giao hàng, dẫn đến lãng phí tài nguyên và tăng chi phí vận hành dài hạn.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Tái sử dụng ít nhất 60% vật liệu đóng gói và giảm tối đa lượng chất thải phát sinh từ hoạt động gom và giao nhận hàng lẻ vào năm 2028.

c. Điều kiện thực hiện:

- Xây dựng quy trình thu hồi bao bì từ khách hàng và đại lý Hàn Quốc.
- Hợp tác với các đơn vị tái chế uy tín tại Đà Nẵng và các tỉnh lân cận.
- Tích hợp nguyên tắc 3R (Reduce - Reuse - Recycle) vào SOP của Công ty.

3R là từ viết tắt của Reduce - Reuse - Recycle được hiểu là Giảm thiểu việc sử dụng - Tái sử dụng - Tái chế.

Chu trình 3R chính là giải pháp về môi trường mà rất nhiều quốc gia trên thế giới đang ứng dụng để bảo vệ và hạn chế sự ô nhiễm môi trường. Mỗi bộ phận trong 3R đều mang những ý nghĩa nhất định:



Hình 3.1: Nguyên tắc 3R (Reduce - Reuse - Recycle)

+ *Reduce (giảm thiểu việc sử dụng)*: sự thay đổi lối sống, cách tiêu dùng và sự cải tiến trong quy trình sản xuất... sẽ làm giảm lượng chất thải phát sinh ra môi trường. Lượng sản phẩm tạo ra lớn nhất, tài nguyên được sử dụng hiệu quả nhất nhưng lượng chất thải tạo ra lại ít nhất là sự tối ưu hóa cần thiết.

+ *Reuse (tái sử dụng)*: tận dụng tối đa tuổi thọ của các sản phẩm và sử dụng nó để phục vụ các mục đích khác nhau nhằm tiết kiệm tối đa.

+ *Recycle (tái chế)*: bằng sự sáng tạo mà tận dụng những rác thải, vật liệu thải đi để làm ra các sản phẩm khác có ích.

- Theo dõi, thống kê và báo cáo chỉ số tuần hoàn định kỳ cho Ban lãnh đạo.

3.3.3. Nhóm giải pháp về quản trị doanh nghiệp

3.3.3.1. Giải pháp mở rộng thị trường

a. *Cơ sở đề xuất*: Thị phần hiện tại của Công ty The Sun Logistics trên tuyến Việt Nam - Hàn Quốc còn khá khiêm tốn, chủ yếu tập trung tại khu vực Đà Nẵng và một số tỉnh lân cận. Nguồn hàng chưa được khai thác mạnh từ TP.HCM, Hà Nội và các khu công nghiệp lớn, dẫn đến quy mô hoạt động chưa tương xứng với tiềm năng của tuyến hàng không Việt - Hàn.

b. *Mục tiêu của Giải pháp*: Mở rộng mạng lưới nguồn hàng ra các tỉnh thành khác trên toàn quốc, tăng thị phần tuyến Hàn Quốc lên 12 - 15% vào năm 2030 và nâng tổng sản lượng hàng lẻ xuất khẩu lên gấp 2 lần so với hiện nay.

c. *Điều kiện thực hiện*: Tăng cường ngân sách marketing và tham gia các hội chợ, diễn đàn logistics quốc tế, xây dựng đội ngũ sale chuyên trách thị trường mới, ký kết hợp đồng đại lý dài hạn với các công ty forwarder tại TP.HCM và Hà Nội, thực hiện chính sách hoa hồng hấp dẫn cho đối tác giới thiệu nguồn hàng.

3.3.3.2. Giải pháp phát triển khách hàng

a. Cơ sở đề xuất: Công ty hiện chủ yếu dựa vào khách hàng quen biết, chưa có chiến lược bài bản để giữ chân khách cũ và thu hút khách hàng mới, đặc biệt là nhóm khách hàng cá nhân và doanh nghiệp nhỏ lẻ gửi hàng sang Hàn Quốc.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Tăng tỷ lệ khách hàng quay lại lên trên 65% và mở rộng số lượng khách hàng mới trung bình 30 - 40% mỗi năm.

c. Điều kiện thực hiện: Xây dựng chương trình khách hàng thân thiết (ưu đãi giá cước, tích điểm, quà tặng sinh nhật...), cá nhân hóa dịch vụ theo nhu cầu từng nhóm khách hàng, triển khai hệ thống CRM để quản lý và chăm sóc khách hàng, tiến hành khảo sát mức độ hài lòng định kỳ và cải tiến dựa trên phản hồi.

3.3.3.3. Giải pháp phát triển dịch vụ

a. Cơ sở đề xuất: Dịch vụ hiện tại của Công ty còn đơn giản, chủ yếu là giao nhận hàng không thông thường, chưa cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Đa dạng hóa danh mục dịch vụ, tăng doanh thu từ dịch vụ giá trị gia tăng lên 25 - 30% tổng doanh thu.

c. Điều kiện thực hiện: Phát triển các dịch vụ mới như: vận chuyển kho lạnh, door-to-door tại Hàn Quốc, bảo hiểm hàng hóa toàn diện, vận chuyển nội địa trọn gói, đầu tư thiết bị và kho bãi phù hợp, đào tạo nhân sự chuyên trách từng loại dịch vụ.

3.3.3.4. Nâng cao năng lực chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ

a. Cơ sở đề xuất: Nhân viên hiện nay còn hạn chế về kiến thức chuyên sâu liên quan đến quy định hải quan xuất khẩu, kiểm dịch động thực vật, tiêu chuẩn an toàn thực phẩm của Hàn Quốc và kỹ năng xử lý tình huống phát sinh.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Nâng cao trình độ chuyên môn cho 100% nhân viên, giảm tỷ lệ lỗi nghiệp vụ xuống dưới 1% và tăng khả năng xử lý phát sinh nhanh chóng, chuyên nghiệp.

c. Điều kiện thực hiện: Xây dựng kế hoạch đào tạo dài hạn (ít nhất 2 - 3 khóa/năm), mời chuyên gia từ Hải quan, hãng hàng không làm giảng viên, tổ chức workshop xử lý tình huống thực tế, khuyến khích nhân viên tham gia các chứng chỉ quốc tế (IATA, FIATA) và có chính sách khen thưởng sau đào tạo.

3.3.3.5. Thực hiện lộ trình kinh tế số

a. Cơ sở đề xuất: Chuyển đổi số là xu hướng tất yếu của ngành logistics, giúp doanh nghiệp tăng hiệu quả, giảm chi phí và nâng cao khả năng cạnh tranh.

b. Mục tiêu của Giải pháp: Hoàn thành chuyển đổi số 70% quy trình hoạt động vào năm 2028.

c. *Điều kiện thực hiện*: Lập kế hoạch lộ trình chuyển đổi số chi tiết theo từng giai đoạn; đầu tư mạnh cho hệ thống LMS, đào tạo toàn diện cho nhân viên, hợp tác với các công ty công nghệ chuyên ngành logistics.

3.3.3.6. Thực hiện lộ trình kinh tế xanh

a. *Cơ sở đề xuất*: Áp lực từ yêu cầu bền vững của khách hàng Hàn Quốc và cam kết quốc tế về giảm phát thải carbon ngày càng lớn.

b. *Mục tiêu của Giải pháp*: Giảm 20% lượng phát thải carbon trong hoạt động logistics vào năm 2030.

c. *Điều kiện thực hiện*: Áp dụng bao bì xanh, tối ưu tải trọng gom hàng, hợp tác với hãng bay sử dụng nhiên liệu bền vững, xây dựng hệ thống đo lường và báo cáo chỉ số môi trường định kỳ.

3.3.3.7. Thực hiện lộ trình kinh tế tuần hoàn

a. *Cơ sở đề xuất*: Công ty hiện chưa có cơ chế tái sử dụng bao bì và xử lý chất thải hiệu quả, dẫn đến lãng phí tài nguyên.

b. *Mục tiêu của Giải pháp*: Tái sử dụng ít nhất 60% vật liệu đóng gói và giảm tối đa chất thải phát sinh vào năm 2028.

c. *Điều kiện thực hiện*: Xây dựng quy trình thu hồi bao bì từ khách hàng, hợp tác với doanh nghiệp tái chế, tích hợp nguyên tắc 3R vào SOP, theo dõi và công bố báo cáo chỉ số tuần hoàn hàng năm.

Bảng 3.6: Tóm tắt các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng tại Công ty The Sun Logistics

STT	Nhóm giải pháp	Giải pháp chính	Mục tiêu chính	Điều kiện thực hiện chính	Thời gian dự kiến
1	Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ	Hạn chế sai sót, cải thiện tốc độ xử lý	Giảm sai sót < 2%, thời gian < 6 giờ	Xây dựng SOP, đào tạo nhân viên	2026
2	Đầu tư công nghệ & Chuyển đổi số	Triển khai LMS, QR code, e-AWB, tracking realtime	Tự động hóa 70% quy trình	Đầu tư phần mềm, hạ tầng CNTT	2026 - 2027
3	Ứng dụng kinh tế số - xanh - tuần hoàn	Áp dụng công nghệ xanh, tái sử dụng bao bì	Giảm chi phí 15-20%, giảm phát thải	Đào tạo, chọn đối tác xanh	2026 - 2028
4	Giải pháp quản trị doanh nghiệp	Mở rộng thị trường, phát triển khách hàng, đào tạo	Tăng thị phần lên 12-15%	Marketing, hợp tác chiến lược	2026 - 2030

Bảng 3.7: Lợi ích dự kiến sau khi triển khai các giải pháp

Giải pháp	Lợi ích về Chi phí	Lợi ích về Thời gian	Lợi ích về Chất lượng	Lợi ích về Cạnh tranh	Mức độ ưu tiên
Hạn chế sai sót & Chuẩn hóa SOP	Giảm 10-15%	Giảm 25-30% thời gian xử lý	Giảm sai sót xuống dưới 2%	Tăng độ tin cậy	Cao
Triển khai LMS & Công nghệ số	Giảm 18-22%	Giảm 40-50% thời gian xử lý	Tăng độ chính xác lên 95-98%	Tracking thời gian thực	Rất cao
Ứng dụng kinh tế xanh & tuần hoàn	Giảm 8-12%	Giảm 10-15% thời gian gom hàng	Đáp ứng tiêu chuẩn môi trường	Tăng hình ảnh thương hiệu xanh	Trung bình
Mở rộng thị trường & Phát triển khách hàng	Tăng doanh thu 15-20%	Rút ngắn thời gian phản hồi KH (15-30 phút)	Tăng mức độ hài lòng khách hàng	Tăng thị phần lên 12-15%	Cao
Nâng cao năng lực nhân sự	Giảm chi phí sai sót	Tăng năng suất lao động 20-25%	Giảm lỗi do con người	Nâng cao năng lực đội ngũ	Cao

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Đối với Nhà nước

Để hỗ trợ các doanh nghiệp logistics Việt Nam, đặc biệt là các công ty vừa và nhỏ như The Sun Logistics phát triển bền vững, Nhà nước cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Hoàn thiện và đồng bộ khung pháp lý về vận đơn điện tử (e-AWB), chữ ký số và chứng từ điện tử trong lĩnh vực vận tải hàng không, tạo cơ sở pháp lý rõ ràng để giảm giấy tờ thủ công và đẩy nhanh tốc độ thông quan.
- Ban hành các chính sách ưu đãi thuế (giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, miễn giảm VAT) đối với doanh nghiệp áp dụng công nghệ xanh, sử dụng nhiên liệu hàng không bền vững (SAF) và thực hiện kinh tế tuần hoàn trong logistics.
- Tăng cường đầu tư hạ tầng sân bay, đặc biệt là sân bay Đà Nẵng, bằng cách mở rộng khu vực kho hàng lẻ, cải thiện hệ thống xử lý tự động và dành riêng slot bay ưu tiên cho hàng xuất khẩu nhỏ lẻ.
- Hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho ngành logistics thông qua các chương trình hợp tác với trường đại học và các tổ chức quốc tế (IATA, FIATA), tập trung vào kỹ năng chuyển đổi số, hải quan điện tử và quy định thị trường Hàn Quốc.
- Xây dựng chiến lược quốc gia phát triển logistics xanh và kinh tế tuần hoàn đến năm 2030, trong đó có cơ chế hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp đầu tư hệ thống quản lý logistics tích hợp (LMS).

3.4.2. Đối với các bên liên quan

3.4.2.1. Đối với cơ quan Hải quan

- Đẩy nhanh tiến độ triển khai hệ thống hải quan điện tử VNACCS/VCIS, rút ngắn thời gian xử lý tờ khai hàng.
- Tăng cường hỗ trợ đào tạo, hướng dẫn doanh nghiệp khai báo chính xác, đặc biệt đối với hàng hóa có yêu cầu kiểm dịch động thực vật.
- Xây dựng cơ chế xử lý nhanh các trường hợp sai sót ID, thay đổi thông tin lô hàng mà không phải hủy tờ khai hoàn toàn.

3.4.2.2. Đối với Cảng vụ và Hãng hàng không

- Ưu tiên cấp slot bay và không gian kho tại sân bay Đà Nẵng cho các lô hàng lẻ xuất khẩu.
- Cải thiện chất lượng dịch vụ, đảm bảo thời gian bàn giao và xếp hàng nhanh chóng, chính xác.
- Hợp tác cung cấp dữ liệu tracking thời gian thực cho doanh nghiệp logistics.

3.4.2.3. Đối với Hiệp hội Logistics Việt Nam (VLA) và các hiệp hội ngành nghề

- Xây dựng và ban hành bộ tiêu chuẩn SOP quốc gia cho quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không.
- Tổ chức các diễn đàn kết nối doanh nghiệp Việt Nam với đối tác Hàn Quốc, hỗ trợ ký kết hợp đồng đại lý dài hạn.
- Thúc đẩy chia sẻ kinh nghiệm và chuyển giao công nghệ giữa các doanh nghiệp trong ngành.

3.5. Những bài học kinh nghiệm và đóng góp cho doanh nghiệp từ chương trình thực tập tốt nghiệp

3.5.1. Bài học từ chương trình thực tập tốt nghiệp

Qua quá trình thực tập tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics, người viết rút ra một số bài học kinh nghiệm quý báu sau:

- Quy trình logistics là chuỗi hoạt động phức tạp, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ, chính xác và đồng bộ giữa nhiều bộ phận. Chỉ một sai sót nhỏ ở khâu nhập liệu cũng có thể dẫn đến hàng loạt vấn đề ở các khâu sau (không thông quan, phạt, chậm trễ giao hàng).
- Trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0, chuyển đổi số không còn là lựa chọn mà là yêu cầu bắt buộc. Việc áp dụng công nghệ (LMS, QR code, e-AWB, tracking realtime) giúp giảm đáng kể sai sót, tiết kiệm thời gian và chi phí.
- Khách hàng trong lĩnh vực hàng lẻ (đặc biệt là cá nhân và doanh nghiệp nhỏ) rất coi trọng tốc độ, độ tin cậy và dịch vụ tư vấn. Doanh nghiệp phải đặt khách hàng làm trung tâm để tạo lợi thế cạnh tranh.

- Xử lý tình huống phát sinh (không thông quan, sai ID, kiểm dịch động thực vật...) đòi hỏi nhân viên phải có kiến thức chuyên sâu, khả năng ứng biến nhanh và quy trình chuẩn hóa rõ ràng.
- Logistics xanh và kinh tế tuần hoàn không chỉ là xu hướng mà còn là trách nhiệm xã hội, giúp doanh nghiệp nâng cao hình ảnh và đáp ứng yêu cầu ngày càng nghiêm ngặt của thị trường Hàn Quốc và quốc tế.

3.5.2. Những đóng góp của khóa luận cho doanh nghiệp

Khóa luận tốt nghiệp đã đóng góp một số giá trị thực tiễn cho Công ty The Sun Logistics như sau:

- Phân tích chi tiết thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ hiện tại, chỉ ra rõ các điểm mạnh, hạn chế và nguyên nhân gốc rễ (Chương 2).
- Đề xuất quy trình hoàn thiện (SOP mới) với các bước được chuẩn hóa, bổ sung QR code, tự động hóa nhập liệu và theo dõi realtime.
- Xây dựng bộ giải pháp đồng bộ bao gồm: hoàn thiện quy trình nghiệp vụ, đầu tư công nghệ & chuyển đổi số, ứng dụng kinh tế số - xanh - tuần hoàn, cùng các giải pháp quản trị doanh nghiệp.
- Đưa ra các mục tiêu cụ thể, định hướng phát triển đến năm 2030 và kiến nghị với Nhà nước cùng các bên liên quan, tạo cơ sở để công ty xây dựng kế hoạch hành động cụ thể.
- Cung cấp tài liệu tham khảo khoa học và thực tiễn giúp Ban lãnh đạo và nhân viên công ty có cái nhìn toàn diện hơn về xu hướng ngành và các giải pháp khả thi.

Việc triển khai thành công các giải pháp trong khóa luận sẽ giúp Công ty The Sun Logistics giảm tỷ lệ sai sót, rút ngắn thời gian xử lý, giảm chi phí vận hành, nâng cao sự hài lòng của khách hàng và tăng cường khả năng cạnh tranh trên tuyến Việt Nam - Hàn Quốc.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 của khóa luận đã tập trung đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics. Trên cơ sở phân tích định hướng phát triển của ngành logistics, bối cảnh thị trường và mục tiêu của doanh nghiệp, các giải pháp được xây dựng mang tính đồng bộ và khả thi.

Cụ thể, khóa luận đã đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ theo hướng giảm thiểu sai sót, nâng cao tốc độ xử lý và chuẩn hóa thông qua việc xây dựng quy trình SOP. Đồng thời, việc đẩy mạnh đầu tư công nghệ và chuyển đổi số, kết hợp với định hướng phát triển kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn, được xem là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh mới.

Bên cạnh đó, nhóm giải pháp về quản trị doanh nghiệp như mở rộng thị trường, phát triển khách hàng, đa dạng hóa dịch vụ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cũng đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận. Các điều kiện thực hiện về nhân lực, tài chính, công nghệ và sự phối hợp với các bên liên quan đã được làm rõ nhằm đảm bảo tính khả thi của các giải pháp.

Ngoài ra, chương này cũng đưa ra một số kiến nghị đối với Nhà nước, cơ quan Hải quan, hãng hàng không và các hiệp hội ngành nghề nhằm tạo môi trường thuận lợi hơn cho hoạt động logistics nói chung và giao nhận hàng không nói riêng. Cuối cùng, những bài học kinh nghiệm rút ra từ quá trình thực tập cùng với các đóng góp của khóa luận đã khẳng định giá trị thực tiễn của đề tài đối với doanh nghiệp.

Nhìn chung, các giải pháp đề xuất không chỉ góp phần hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu tại Công ty The Sun Logistics mà còn có thể là tài liệu tham khảo cho các doanh nghiệp logistics có hoạt động tương tự trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHƯƠNG 3

1. Tài liệu nội bộ Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics (2023-2025).
2. TS. Lại Nam Tuấn, Logistics 4.0 và chuỗi cung ứng bền vững trong tiến trình hội nhập toàn cầu của Việt Nam.
3. Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA) (2025). Truy cập từ: <https://www.iata.org/en/publications/economics/reports/>.
4. Bộ Công Thương (2025). Báo cáo Logistics Việt Nam 2025. Hà Nội.
5. Ngân hàng Thế giới (World Bank) (2023 & 2025). Truy cập từ: <https://www.worldbank.org/en/country/vietnam>.
6. Bộ Công Thương (2025). Báo cáo Logistics Việt Nam 2025 - Logistics thông minh.
7. Bộ Công Thương & Cục Xuất nhập khẩu (2025). Các báo cáo tình hình thương mại Việt Nam - Hàn Quốc và Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam giai đoạn 2025-2035, tầm nhìn đến 2050.
8. Báo cáo kim ngạch thương mại song phương Việt Nam - Hàn Quốc. Truy cập từ: <https://www.iata.org/en/publications/economics/reports/>.
9. Bộ Công Thương (2025). Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam thời kỳ 2025-2035, tầm nhìn đến 2050. Truy cập từ: baohinhphu.vn.
10. Bài báo về kim ngạch thương mại Việt Nam - Hàn Quốc năm 2025-2026. Truy cập từ: <https://l1nq.com/ns2npjw>
11. Các bài về logistics xanh, kinh tế tuần hoàn và phát triển bền vững trong logistics. Truy cập từ: <https://ghk.vn/blog/logistics-xanh/>
12. Tổng cục Thống kê & Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2025-2026). Số liệu GDP, xuất nhập khẩu Việt Nam. Truy cập từ: <https://l1nq.com/j9p4zqf>

KẾT LUẬN CHUNG

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất khẩu hàng hóa đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Đặc biệt, vận tải hàng không ngày càng khẳng định vai trò là phương thức vận chuyển nhanh, hiệu quả đối với các mặt hàng có giá trị cao và yêu cầu thời gian giao hàng ngắn. Trên cơ sở đó, đề tài ***“Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu từ Việt Nam sang Hàn Quốc bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics”*** đã tập trung nghiên cứu, phân tích và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa của doanh nghiệp.

Về mặt lý luận, đề tài đã hệ thống hóa các cơ sở lý thuyết liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, vận tải hàng không và quy trình giao nhận hàng lẻ. Đồng thời, đề tài cũng làm rõ vai trò của người giao nhận (freight forwarder), các tiêu chí đánh giá hiệu quả và hệ thống chứng từ trong hoạt động giao nhận hàng hóa. Đây là nền tảng quan trọng để phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động tại doanh nghiệp.

Về mặt thực tiễn, đề tài đã tiến hành phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không từ Việt Nam sang Hàn Quốc tại Công ty The Sun Logistics. Thông qua việc nghiên cứu quy trình thực tế, đối chiếu chứng từ và số liệu hoạt động giai đoạn 2023-2025, đề tài đã chỉ ra những ưu điểm như quy trình tương đối rõ ràng, khả năng xử lý đơn hàng linh hoạt và sự phát triển ổn định của hoạt động giao nhận hàng không. Bên cạnh đó, đề tài cũng làm rõ những hạn chế còn tồn tại như quy trình chưa được chuẩn hóa hoàn toàn, ứng dụng công nghệ còn hạn chế, năng lực nhân sự chưa đồng đều và sự phụ thuộc vào đối tác bên ngoài.

Trên cơ sở đó, đề tài đã phân tích các nguyên nhân của những hạn chế, bao gồm cả yếu tố khách quan từ môi trường kinh doanh và yếu tố chủ quan từ phía doanh nghiệp. Từ đó, trong Chương 3, đề tài đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường hàng không tại công ty. Đồng thời, đề tài cũng đưa ra các điều kiện cần thiết để triển khai hiệu quả các giải pháp này.

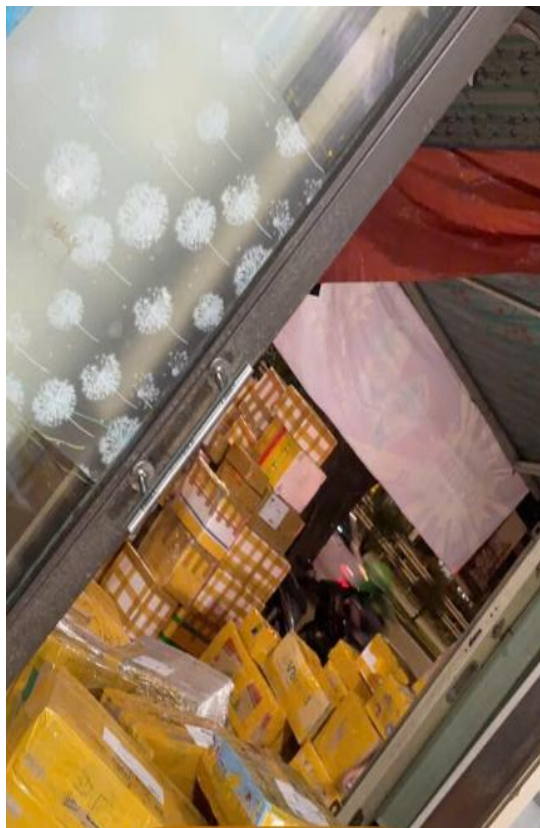
Nhìn chung, các giải pháp được đề xuất có tính khả thi và phù hợp với định hướng phát triển của Công ty The Sun Logistics trong giai đoạn tới. Nếu được triển khai hiệu quả, các giải pháp này sẽ góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa quy trình hoạt động và gia tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian nghiên cứu, kinh nghiệm thực tiễn cũng như phạm vi tiếp cận số liệu, đề tài của em không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tài liệu nội bộ Công ty TNHH TM và DV The Sun Logistics (2023-2025).
2. Điều 28. Xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa, Luật Thương Mại Việt Nam
3. GS.TS. Võ Thanh Thu, Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu
4. Chủ biên PGS. TS. Đoàn Thị Hồng Vân. (2005), Giáo trình Kỹ thuật Ngoại thương. NXB Thống Kê
5. Chủ biên PGS. TS. Nguyễn Hồng Đàm. (2003). Giáo trình Vận tải và Giao nhận trong ngoại thương. NXB Giao Thông Vận Tải.
6. Điều 3 khoản 11 Luật Thương Mại Việt Nam năm 2005 quy định
7. Điều 155, Luật Thương Mại quy định
8. Điều 178, Luật Thương Mại
9. GS. TS. Nguyễn Hồng Đàm, 2003
10. Bộ phận tài chính - kế toán Công ty The Sun Logistics
11. Báo Lao Động
12. Tổng cục Thống kê (GSO) (2023-2025). Niên giám thống kê và Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội các năm 2023, 2024, 2025.
13. TS. Lại Nam Tuấn, Logistics 4.0 và chuỗi cung ứng bền vững trong tiến trình hội nhập toàn cầu của Việt Nam.
14. Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA) (2025). Truy cập từ: <https://www.iata.org/en/publications/economics/reports/>.
15. Bộ Công Thương (2025). Báo cáo Logistics Việt Nam 2025. Hà Nội.
16. Ngân hàng Thế giới (World Bank) (2023 & 2025). Truy cập từ: <https://www.worldbank.org/en/country/vietnam>.
17. Bộ Công Thương (2025). Báo cáo Logistics Việt Nam 2025 - Logistics thông minh.
18. Bộ Công Thương & Cục Xuất nhập khẩu (2025). Các báo cáo tình hình thương mại Việt Nam - Hàn Quốc và Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam giai đoạn 2025-2035, tầm nhìn đến 2050.
19. Báo cáo kim ngạch thương mại song phương Việt Nam - Hàn Quốc. Truy cập từ: <https://www.iata.org/en/publications/economics/reports/>.
20. Bộ Công Thương (2025). Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam thời kỳ 2025-2035, tầm nhìn đến 2050. Truy cập từ: baochinhphu.vn.
21. Bài báo về kim ngạch thương mại Việt Nam - Hàn Quốc năm 2025-2026. Truy cập từ: <https://l1nq.com/ns2npjw>
22. Các bài về logistics xanh, kinh tế tuần hoàn và phát triển bền vững trong logistics. Truy cập từ: <https://ghtk.vn/blog/logistics-xanh/>
23. Tổng cục Thống kê & Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2025-2026). Số liệu GDP, xuất nhập khẩu Việt Nam. Truy cập từ: <https://l1nq.com/j9p4zqf>

PHỤ LỤC



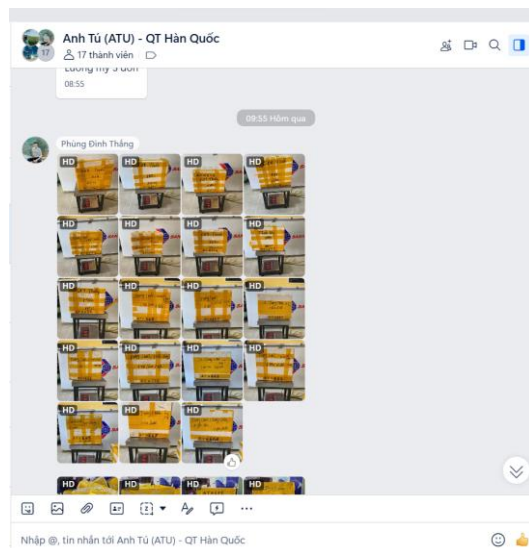
Phụ lục 1: Nhận hàng từ khách hàng/đại lý



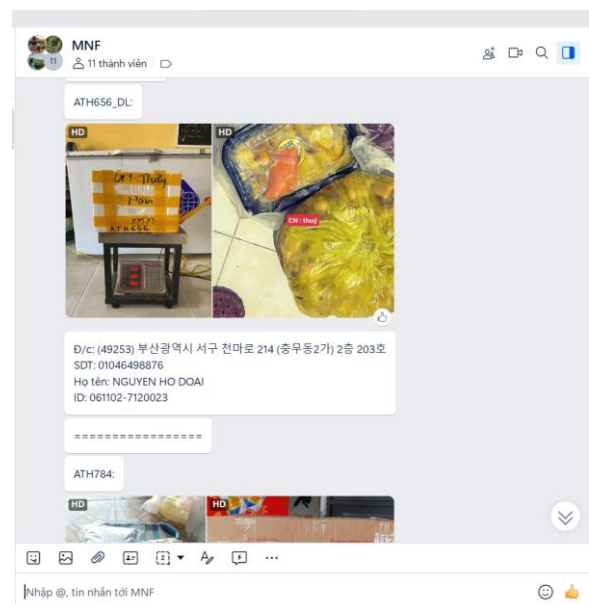
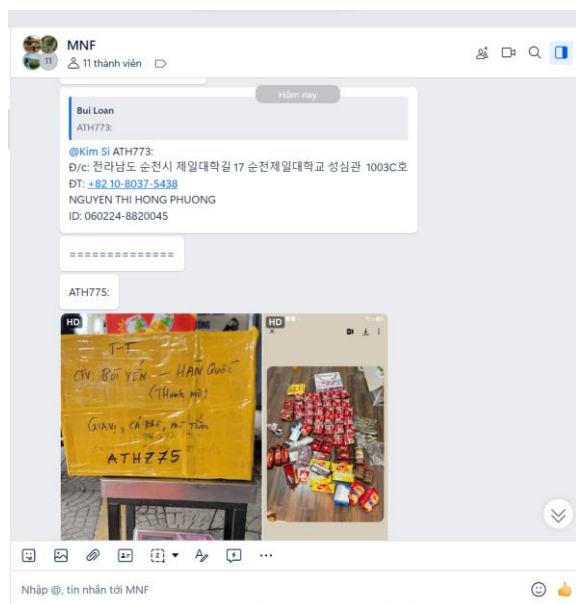
Phụ lục 2: Mỗi kiện hàng sẽ được ghi một mã kiện



Phụ lục 3: Hàng hóa được đưa lên cân



Phụ lục 4: Hàng hóa được gửi qua các đại lý



Phụ lục 5: Thông tin liên quan đến đơn hàng



Phụ lục 6: Kiện hàng đã được dán Bill



Phụ lục 7: Hàng hóa được vận chuyển đưa đến sân bay

AIR LINE	PARATA AIR
MAWB NO	88400008691
FLIGHT NO	WE202
ETD	DAD 19/01 22:55
ETA	ICN 20/01 05:40
G. W/T	507 KGS
C. W/T	507 KGS
P'KG	79 PCS
TOTAL HAWB	79
TOTAL CTNS	79 PCS

Phụ lục 8: Bảng thông tin chính trên Master Air Waybill (MAWB)

MỘT PHẦN ĐƠN HÀNG NGÀY 19/01/2026 .XLSX ☆ 📄 ☁

Tệp Chính sửa Xem Chèn Định dạng Dữ liệu Công cụ Trợ giúp

100% 123 Mặc định 12 B I A

M727

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
705		ĐANG GIAO		19/1	ATH567_DL	301255237001	PHAN THI HIEN TRANG	6,58		
706		ĐANG GIAO		19/1	ATH575_DL	301255237012	NGUYEN THI TRA GIANG	9,96		
707		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH566_DL	301255237023	PHAM THACH HA	8,96		
708		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH574_DL	301255237034	PHAM THACH HA	6,34		
709		ĐANG GIAO		19/1	ATH634_DL	301255237045	NGUYEN THI THUONG	5,04		
710		ĐANG GIAO		19/1	ATH635_DL	301255237056	NGUYEN THI THUONG	5,26		
711		ĐANG GIAO		19/1	ATH636_DL	301255237060	PHAN THI VUI	3		
712		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH578.1_DL	301255237071	VO VAN ANH	8,36		
713		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH578.2_DL	301255237082	VO VAN ANH	8,36		
714		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH578.3_DL	301255237093	DANG THI NHU QUYNH	7,32		
715		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH568_DL	301255237104	DANG THI NHU QUYNH	4,2		
716		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH502_DL	301255237115	Ha van phi	5,68		
717		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH571_DL	301255237126	Ha van phi	5,04		
718		ĐANG GIAO		19/1	ATH572_DL	301255237130	NGUYEN DINH DAT	3		
719		ĐANG GIAO		19/1	ATH573_DL	301255237141	LE VAN LAM	5,96		
720		ĐANG GIAO		19/1	ATH579_DL	301255237152	LANG THI HOA	8,7		
721		ĐANG GIAO		19/1	ATH585	301255237163	LANG THI HOA	6,2		
722		ĐANG GIAO		19/1	ATH612	301255237174	HO MAU HUY	3		
723		ĐANG GIAO		19/1	ATH627	301255237185	LANG THI HOA	7,78		
724		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH706	301255237196	PHAM VAN THACH	8,12		
725		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH707	301255237200	LE THI THANH THAO	8,82		
726		ĐANG GIAO		19/1	ATH708	301255237211	PHAM QUOC ANH	9,16		
727		ĐANG GIAO		19/1	ATH709	301255237222	LE THI KHANH HUYEN	9,9		
728		GIAO THÀNH CÔNG		19/1	ATH640	301255237233	LE THI KHANH HUYEN	10,8		
729		ĐANG GIAO		19/1	ATH689	301255237244	LE THI KHANH HUYEN	5,34		

+ ≡ | ĐÀI T825 HÀN T8.25 HÀN T9.25 ĐÀI T9.25 HÀN T10.25 HÀN T11.25 HÀN T12.25 MALAY T825 HÀN-2026

Phụ lục 9: Tình trạng đơn hàng

← → ↻ glogistics.com/ko/tool/parcel/tracking

품 배송조회

운송장 번호로 조회

운송장 번호 | 509164994915 🔍

조회 결과

운송장 번호	보내는 분	받는 분	상품 정보	수량
509164994915	T*	P*	INSTANT NOODLES	1

상품 상태 확인

Phụ lục 10: Tra tình trạng đơn hàng (1)

← → ↻ aftership.com/vi/track?c=cj-korea-thai&t=301255237270,301255237281,301255237292,301255237303,301255237314,301255237325,301255237336... Open in app ☆ 📄 🌐 Relaunch to update

aftership The products ▾ Solution ▾ Integration ▾ Resources ▾ Price 🔍 Log in Register [Schedule a demo](#)

All of (16) 🔵 (0) 🔵 (6) 🟡 (5) 🟡 (0) 🟡 (0) 🟢 (1) 🟡 (4) 📄 📄 📄

🟢 (0) 🔴 (0)

🟢 301255237270 **CJ Korea Express** 21/01/2026 11:25
Delivery 21/01/2026 Delivery Complete ▾

Delivery completed. · Ký kết bởi: (etc) front of the door 📧 Receive email updates

UndeterminedtoUndetermined-Transit within 2 days

The time is at the local time of the test location.

- ☐ **Delivery completed**
January 21, 2026, 11:25 am · Sindaeok
- ☐ **Shipping dispatch**
January 21, 2026, 11:04 am · Sindaeok
- ☐ **Main line alighting**
January 21, 2026, 8:35 am · Anseong
- ☐ **Main line alighting**
January 21, 2026, 8:33 am · Anseong
- ☐ **Main line alighting**
January 21, 2026, 4:58 am · Goryang Hub
- ☐ **Main line alighting**
January 21, 2026, 4:54 am · Goryang Hub

- 301255237270 ✕
- 301255237281 ✕
- 301255237292 ✕
- 301255237303 ✕
- 301255237314 ✕
- 301255237325 ✕
- 301255237336 ✕

CJ Korea Expr... Give up everything.

[Monitor](#)

Phụ lục 11: Tra tình trạng đơn hàng (2)

</

Phụ lục 12: INVOICE đơn hàng không được thông quan (1)

사 유 서

송장번호 : 301255237012

연락처 : 010 8082 1196

주소 : 전라남도 광양시 중촌길 31 (301 호)

Lý do nhập hàng:

Tôi tên NGUYEN THI TRA GIANG. Ngày 19/01/2026, gia đình tôi gửi một kiện hàng từ Việt Nam sang Hàn Quốc cho tôi. Trong kiện hàng bao gồm áo, tã vải, đồ ngủ cho em bé, dụng cụ hút mũi, và nước muối sinh lý. Trong kiện hàng có dụng cụ hút mũi cho em bé, tuy nhiên do không nắm rõ quy định của hải quan nên đã gửi kèm mặt hàng này. Tôi chân thành xin lỗi.

Tôi cam kết gửi qua là để sử dụng cá nhân. Kính mong cơ quan Hải Quan xem xét có thể bỏ đi những mặt hàng không được phép thông quan và cho tôi nhận lại những mặt hàng còn lại.

Tôi xin cảm ơn.

GIẢI TRÌNH TIẾNG HÀN:

제 이름은 NGUYEN THI TRA GIANG 입니다. 2026 년 1 월 19 일, 가족이 베트남에서 한국으로 저에게 물품 한 박스를 보냈습니다. 해당 박스에는 아기 옷, 천 기저귀, 아기 잠옷, 아기 코 흡입기, 생리식염수가 들어있었습니다. 박스 안에 아기용 코 흡입기가 포함되어 있었는데, 해관 규정을 잘 알지 못하여 해당 물품을 함께 보냈습니다. 진심으로 사과드립니다.

저는 이 물품들을 개인적으로 사용하기 위해 보낸 것임을 약속드립니다. 해관 당국에서 통관이 허용되지 않는 물품은 제외 처리하시고, 나머지 물품은 받을 수 있도록 검토해 주시기를 정중히 부탁드립니다.

감사합니다.

2026.26.01

작성자 : NGUYEN THI TRA GIANG



Phụ lục 13: Lý do kiện hàng có dụng cụ y tế không được thông quan

Phụ lục 14: INVOICE đơn hàng không được thông quan (2)

사유서

송장번호 : 301255247943

연락처 : 010-2493-7172

주소 : 서울특별시 광진구 능동로 209, 세종대학교 관개토관 14층 1409호

LÝ do nhập hàng:

Tôi tên GIANG TIEN DAT. Ngày 19/01/2026, gia đình tôi đã gửi một kiện hàng từ Việt Nam sang Hàn Quốc cho tôi. Kiện hàng bao gồm nhiều mặt hàng phục vụ nhu cầu sinh hoạt và tiêu dùng hằng ngày như quần áo, mì ăn liền, kẹo, bánh và gia vị. Ngoài ra, kiện hàng còn có một số đồ dùng cá nhân khác như mỹ phẩm, ô dù và sách. Đây đều là những đồ dùng và thực phẩm tôi thường xuyên sử dụng khi còn ở Việt Nam.

Do sơ suất và nhầm lẫn trong quá trình khai báo, tôi đã khai báo nhầm giá trị kiện hàng trên 150 đô nhưng giá trị thực tế của kiện hàng là 82,82 USD. Tôi xin chân thành nhận lỗi và gửi lời xin lỗi đến cơ quan hải quan.

Tôi cam kết toàn bộ hàng hóa trong kiện hàng chỉ nhằm mục đích sử dụng cá nhân. Kính mong cơ quan hải quan xem xét cho tiến hành thông quan kiện hàng này giúp tôi.

Tôi xin chân thành cảm ơn.

GIẢI TRÌNH TIẾNG HÀN:

제 이름은 GIANG TIEN DAT입니다. 2026년 1월 19일, 가족이 베트남에서 한국으로 저에게 물품 한 박스를 보냈습니다. 해당 박스에는 일상생활 및 소비에 필요한 다양한 물품들이 들어있습니다. 예를 들어 의류, 라면, 사탕, 과자, 양념류 등이 있으며, 그 외에도 화장품, 우산, 책 등 개인 용품들이 포함되어 있습니다. 이는 제가 베트남에 있을 때 평소에 자주 사용하던 물품들과 식품들입니다.

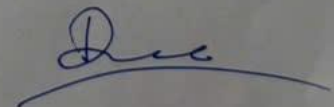
신고 과정에서 실수와 착오로 인해 박스 가치를 150달러 이상으로 잘못 신고하였으나, 실제 가치는 82.82 USD입니다. 저는 이 실수를 진심으로 인정하며, 해관 당국에 사과드립니다.

저는 박스 안에 있는 모든 물품들이 오직 개인 사용 목적으로만 보내진 것임을 약속드립니다. 해관 당국에서 해당 물품의 통관을 승인해 주시기를 정중히 요청드립니다.

감사합니다.

2026.26.01

작성자 : GIANG TIEN DAT



Phụ lục 15: Lý do kiện hàng quá 150USD không được thông quan

적정정 사유서

송장번호 : 301255247943

주소 : 서울특별시 광진구 능동로 209, 세종대학교 관개트관 14층 1409호

전화번호 : 010 2493 7172

사유 :

운송 회사 직원이 제 정보 입력을 잘못 하였습니다.

제가 국제 배송을 잘 몰라서 확인을 못했습니다.

저희 정확한 정보를 보내드립니다.

정정 전 수하인명 : GIANG TIEN DAT

정정 후 수하인명 : DAO CAM LY

정정후 수하인 관계 : 알수 없음

수하인 정정으로 인한 분쟁시 민형사상 책임이 있음을 확인합니다.

개인통관고유부호 도용 시 개인정보보호법에 따라 처벌 받을 수 있음을
확인합니다.

2026년 01월 26일

이승균

Phụ lục 16: Đơn đổi ID

폐 기 사 유 서							
발 신	Dinh Sy Nhat						
수 신	인천공항본부세관 수출입물류과						
	화물관리번호						
	B/L	301255237410					
	제품명	닭발					
	수 량	1					
	중 량	3					
	금 액(USD)	5.0					
내 용	귀 청에 변창을 귀원합니다.						
	위 BL건은 현품 검사 결과 동물검역 요건 구비 대상 및 불합격 통지로						
	개인으로서 해당 요건을 구비하기가 어려움에 따라 전량 폐기를 요청합니다.						
	추후에는 이런일이 발생하지 않도록 하겠습니다						
	Page 1						
	26/01/2026						
	작성자 : Dinh Sy Nhat						
	Dinh sy nhat						

Phụ lục 17: 사유서, 위임장 양식(동물) 301255237410 (Đơn trình bày lý do, giấy ủy quyền (động vật) – mã số 301255237410)

COMMERCIAL INVOICE				
SHIPPER		NGUYEN TRAN THAO NHI		Print Date
ADDRESS				CONSIGNEE
TEL				ADDRESS
HAWB NO		301255237410		TEL
Departed Date				Arrival Date
MAWB NO		88400008691		
Chareable Weight				PCS
				1
No of	Desription of Goods			Qty
1	bags of snacks			2
2	snacks			2
3	CHICKEN FOOT			1
Total Amount				5

Phụ lục 18: 인보이스 양식 INV 301255237410 (Hóa đơn (Invoice) Động vật– INV 301255237410)

폐 기 사 유 서

발 신	쑤나라						
수 신	인천공항본부세관 수출입물류과						
	화물관리번호						
	B/L	301255247921					
	제품명	건버섯					
	수 량	1					
	중 량	5					
	금 액(USD	24.0					
내 용	귀 청에 번창을 귀원합니다.						
	위 BL건은 현품 검사 결과 식물검역 대상 물품 수입 및 불합격 통지로						
	수입이 불가능함에 따라 전량 폐기를 요청합니다.						
	추후에는 이런일이 발생하지 않도록 하겠습니다						
	Page 1						
					26/01/2026		
					작성자 : 쑤나라		
					쑤나라		

Phụ lục 19: 사유서, 위임장 양식(식물) 301255247921

Đơn trình bày lý do, giấy ủy quyền (thực vật) – mã số 301255247921

COMMERCIAL INVOICE

SHIPPER	TRAN VAN THUY	Print Date			
ADDRESS		CONSIGNEE	원나라		
TEL		ADDRESS	대구광역시 달성군 논공읍 북리 803-4, 논공성원아파트 1동 416 신나라		
HAWB NO	301255247921	TEL	01055318593		
Departed Date		Arrival Date			
MAWB NO	88400008691				
Chareable Weight		PCS	1		

No of	Desription of Goods	Qty	Unit Price	Amount
1	Seasoning	2	4	8
2	Snack	2	3	6
3	Fish sauce	2	3	6
4	dried mushrooms	2	2	4
Total Amount				24

Phụ lục 20: 인보이스 양식 INV 301255247921 (Hóa đơn (Invoice)Thực vật- INV 301255247921)

개인화물 폐기(소각) 비용 청구서

수 입 자	Phan Thi Mai Minh	B / L	301255237432	입 항 일 자	2026-01-19
해외거래처		장 치 장		인천공항세관	

청구내용	금액 VND	비고
분할/전량폐기 지정	150.0000vnd	육류
청 구 금 액	150.0000vnd	
4S HOLDINGS CO.,LTD. <i>C. Y. Jang</i> CHANG YEOP, JANG / CEO 		

ATH4869_DL 301255237432 Phan Thi Mai Minh Thịt

Phụ lục 21: Phiếu phạt động vật

개인화물 폐기(소각) 비용 청구서

수 입 자	NGUYEN HOANG NGOC	B / L	509164969741	입 항 일 자	2026-01-19
해외거래처		장 치 장		인천공항세관	

청구내용	금액 VND	비고
분할/전량폐기 지정	600.0000vnd	식물
청 구 금 액	600.0000vnd	
4S HOLDINGS CO.,LTD. <i>C. Y. Jang</i> CHANG YEOP, JANG / CEO 		

Tk-Hoa Anh (DNS) K2 509164969741 NGUYEN HOANG NGOC 식물

Phụ lục 22: Phiếu phạt thực vật

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: NGUYỄN NHẬT MY
- Trường: Đại học Kiến trúc Đà Nẵng
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- MSSV: 2254050043
- Đơn vị thực tập: CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS
- Vị trí thực tập: Bộ phận Chứng từ

2. Nhận xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên

Sinh viên trong quá trình thực tập tại Công ty có ý thức chấp hành, nghiêm túc tuân thủ nội quy kỷ luật của công ty. Có tinh thần học hỏi, có trách nhiệm cao và hoàn thành tốt các công việc được giao. Tinh thần hoạt động vui vẻ, biết phối hợp tốt trong môi trường tập thể.

Người nhận xét

